

*АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА*

---

**Р. С. Дзарасов**  
**Д. В. Новоженев**

**КРУПНЫЙ БИЗНЕС  
И НАКОПЛЕНИЕ  
КАПИТАЛА  
В СОВРЕМЕННОЙ  
РОССИИ**



*АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА*

---

**Р. С. Дзарасов  
Д. В. Новоженев**

**КРУПНЫЙ БИЗНЕС  
И НАКОПЛЕНИЕ  
КАПИТАЛА  
В СОВРЕМЕННОЙ  
РОССИИ**



УРСС

МОСКВА



**Дзарасов Руслан Солтанович,  
Новожинов Дмитрий Витальевич**

**Крупный бизнес и накопление капитала в современной России.**  
М.: Едиториал УРСС, 2005. — 512 с.

ISBN 5-354-01121-3

В книге исследуются долгосрочные аспекты инвестиционной деятельности крупного отечественного бизнеса. Его институциональная природа рассматривается с альтернативных по отношению к неокласике теоретических позиций. В центре внимания находится борьба рядовых работников, менеджмента и мелких акционеров фирмы с обладателями неформального контроля над ее финансовыми потоками. Этот конфликт по поводу распределения доходов является главным фактором, который вместе с нарушением макроэкономических условий воспроизводства подрывает инвестиции российских компаний. В работе демонстрируется, как инвестиционные стратегии отечественных корпораций предопределяют ущербность экономического развития современной России, ставшей по существу страной периферийного капитализма. Авторы выдвигают модель планово-рыночного хозяйства, позволяющую устранить неформальный контроль над предприятиями, разрешить корпоративные конфликты и обеспечить эффективную стратегию долгосрочного роста народного хозяйства.

Книга рассчитана на специалистов по инвестиционному анализу и менеджменту, студентов, аспирантов и исследователей, изучающих крупный отечественный бизнес, всех, кто интересуется актуальными проблемами экономического развития России.

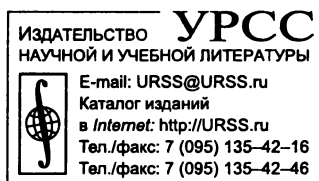
**Ключевые слова:** теория фирмы, посткейнсианство, инвестиции, корпоративное управление, инсайдерская рента, ценовой диспаритет.

Издательство «Едиториал УРСС». 117312, г. Москва, пр-т 60-летия Октября, 9.  
Лицензия ИД №05175 от 25.06.2001 г. Подписано к печати 01.02.2005 г.  
Формат 60×90/16. Печ. л. 32. Зак. № 21

Отпечатано в ГП «Облиздат». 248640, г. Калуга, пл. Старый Торг, 5.

ISBN 5-354-01121-3

© Р.С. Дзарасов,  
Д.В. Новожинов, 2005  
© Едиториал УРСС, 2005



## Оглавление

<b>Предисловие</b> . . . . .	<b>5</b>
<b>Глава 1. Теория фирмы и современная корпорация</b> . . . . .	<b>12</b>
§ 1. Неоклассическая теория фирмы . . . . .	12
§ 2. Неопределенность, риск и фирма . . . . .	14
§ 3. Представительная корпорация . . . . .	20
§ 4. Инвестиционная функция . . . . .	42
§ 5. Внутрифирменные конфликты и пути их разрешения . . . . .	58
<b>Глава 2. Макроэкономические факторы инвестиционного     процесса</b> . . . . .	<b>71</b>
§ 1. Неоклассическая теория роста — основа российских реформ . . . . .	71
§ 2. Стоимостное и технологическое условия роста . . . . .	75
§ 3. Глобализация и рост национальной экономики . . . . .	112
§ 4. Макроэкономические условия инвестиций в современной России . . . . .	124
§ 5. Воздействие макроэкономических факторов на инвестиционное поведение российских корпораций . . . . .	147
<b>Глава 3. Инсайдерский контроль в российских корпорациях</b> . .	<b>173</b>
§ 1. Социокультурные и исторические предпосылки развития российского капитализма . . . . .	174
§ 2. Отношения собственности и контроля в российских корпорациях . . . . .	188
§ 3. Факторы, влияющие на масштабы изъятия инсайдерской ренты . . . . .	216
<b>Глава 4. Корпоративные конфликты и их последствия</b> . . . . .	<b>239</b>
§ 1. Конфликты между «крупными» инсайдерами . . . . .	240
§ 2. Конфликты между «крупными» инсайдерами и миноритарными акционерами . . . . .	246

§ 3. Положение наемных работников в условиях доминирования инсайдеров . . . . .	249
§ 4. Конфликты между «крупными» инсайдерами и менеджерами-оппортунистами . . . . .	265
§ 5. Конфликты с рядовыми наемными работниками . . . . .	291
§ 6. Типовая модель процессов распределения доходов в российской корпорации . . . . .	315
ПРИЛОЖЕНИЕ. Распределение полномочий и ответственности в высокоцентрализованной российской корпорации . . . . .	329
<b>Глава 5. Модификация инвестиционной функции под влиянием «крупных» инсайдеров . . . . .</b>	<b>342</b>
§ 1. Предложение инвестиционных фондов в российских корпорациях . . . . .	342
§ 2. Спрос на инвестиции в российских корпорациях . . . . .	348
<b>Глава 6. Процессы планирования инвестиционной деятельности в условиях доминирования инсайдеров . . . . .</b>	<b>368</b>
<b>Глава 7. Инвестиционные стратегии российских корпораций . . . . .</b>	<b>397</b>
§ 1. Количественные аспекты инвестиций российских корпораций . . . . .	397
§ 2. Качественные аспекты инвестиций российских корпораций . . . . .	419
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Московская тонкосуконная фабрика им. П. Алексеева . . . . .	452
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Тракторный завод . . . . .	454
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Малое предприятие, производящее электрические щиты . . . . .	457
<b>Глава 8. Кризис накопления капитала и планово-рыночная модель экономики (вместо заключения) . . . . .</b>	<b>466</b>
§ 1. Кризис накопления капитала: причины и последствия . . . . .	466
§ 2. Планово-рыночное хозяйство — теоретические предпосылки . . . . .	479
§ 3. Планово-рыночное хозяйство — практическая модель . . . . .	489
<b>Об авторах . . . . .</b>	<b>511</b>



## **Предисловие**

Россия переживает драматичный период своей истории. Наме-тившиеся в СССР негативные тенденции перешли в начале 90-х годов в новое качество и породили катастрофический спад производства. В настоящее время, несмотря на некоторое экономическое оживле-ние, продолжается разрушение многих отраслей и общая технологи-ческая деградация. Россия заняла в мировой хозяйственной систе-ме периферийное положение экспортера сырья. В стране возникли резкие диспропорции в распределении доходов, которые обострили социальные противоречия. Эти конфликты тлеют, но не переходят в фазу открытого бунта. Однако, при ухудшении экономической конъюнктуры, может начаться силовое противостояние. Особенно неблагоприятная ситуация складывается в инвестиционной сфере. Производственные мощности российских предприятий неуклонно сокращаются из-за износа, а новое строительство почти не ведется.

Основным экономическими игроками в современной России яв-ляются крупные предприятия, объединенные в вертикально интегри-рованные холдинги. Возникший в период рыночных реформ малый бизнес производит относительно небольшую долю ВВП. По данным официальной статистики эта величина в пореформенный период не превышала 13 %. Значит, именно крупные компании решающим образом воздействуют на экономику страны. Очевидно, анализ макро-экономических тенденций должен основываться на изучении микро-экономических закономерностей деятельности типичных российских предприятий. По мнению авторов, наибольший интерес представ-ляют инвестиционные аспекты поведения крупного отечественного бизнеса, потому что именно накопление капитала составляет основу преодоления долгосрочного кризиса экономики нашей страны. В этой связи, мы решили посвятить данную книгу исследованию институ-циональной природы российских корпораций и закономерностям их инвестиционной деятельности.

При оценке поведения крупного отечественного бизнеса приме-няются два основных конкурирующих теоретических подхода — нео-классический и альтернативный. В настоящее время в российской на-уке доминирует первое направление. Согласно данной теории анализ и предсказание поведения фирм могут осуществляться с использова-нием принципов маржинализма. При этом преимущественно должны

изучаться технологические особенности бизнесов, не связанные с социальными противоречиями. Данный подход позволяет утверждать, что доходы между людьми распределяются абсолютно справедливо в соответствии с предельной производительностью труда и капитала.

Основанием для использования неоклассической теории при исследовании крупного российского бизнеса является предположение, что приватизация большинства государственных предприятий способствовала трансформации их поведения в соответствии с рыночными принципами. Утверждается, что новые акционеры максимизируют прибыль и подчиняют именно этой цели производственные, ценовые и инвестиционные стратегии. Особенности поведения российских компаний, не соответствующие данной схеме, объясняются плохой административно-командной наследственностью. В рамках такого подхода фирмы подразделяются на успешно вошедшие в рынок и неспособные этого сделать из-за некомпетентности их руководства. Плачевная ситуация с модернизацией основного капитала объясняется неблагоприятным инвестиционным климатом, который в свою очередь обусловлен неэффективной государственной политикой (высокие административные барьеры, запредельные налоги, чиновничий произвол и т. д.). Соответственно, неоклассические теоретики считают, что ограничение вмешательства государства в экономику будет способствовать инвестиционному подъему. На основании этих предположений проводятся исследования, разрабатываются государственные программы и консультационные рекомендации для отдельных компаний.

Важной особенностью неоклассической школы экономической теории является анализ преимущественно краткосрочных изменений хозяйственных процессов в ущерб долгосрочным тенденциям. Такой подход, например, доминирует в работе специалистов Института экономики переходного периода «Инвестиционное поведение российских предприятий» (2003 г.). К сожалению, краткосрочный горизонт анализа не позволяет дать достоверное объяснение процессов, на которые решающее влияние оказывают долгосрочные факторы экономического развития. Именно такой областью хозяйственной деятельности является инвестиционное поведение крупного бизнеса. Кроме того, исключение из анализа социальных противоречий, связанных с распределением доходов, резко ограничивает возможности теоретического объяснения процессов на российских предприятиях. Односторонняя ориентация исследователей на неоклассику привела к тому, что сейчас в экономической науке практически отсутствует комплексная модель, достоверно объясняющая поведение типичной

крупной отечественной фирмы, а также полноценная теория, описывающая инвестиционную деятельность этих организаций.

В такой ситуации для анализа и прогнозирования действий российского корпоративного сектора широко используются теоретические и практические модели, полученные на основании обобщения опыта компаний развитых стран. По мнению авторов, такой подход имеет весьма ограниченные возможности применения. Это обусловлено радикальными различиями институциональных и социокультурных условий хозяйствования в России и за рубежом. Западный опыт полезен лишь как база для сравнения, но не может быть применен в нашей стране напрямую. В условиях отсутствия полноценной теоретической основы многочисленные эмпирические исследования проводятся в значительной степени наугад, а развитие предприятий часто идет путем «проб и ошибок».

Авторы решили подойти к проблеме исследования инвестиционного поведения крупного российского бизнеса с позиций альтернативных по отношению к неоклассике направлений экономической мысли. К ним обычно относят: посткейнсианство, современный марксизм, неорикардизм, институционализм и ряд других школ. Особенно близки первые три направления. Часто их объединяют под общим названием постклассической школы. Этот термин, с одной стороны, подчеркивает преемственность с главными принципами классической политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс), а с другой — отражает противопоставление с господствующей неоклассической теорией<sup>1</sup>.

Постклассическая школа обладает рядом преимуществ для анализа российских проблем. Прежде всего, она предпочитает социальный подход к экономике вместо технократизма неоклассики. Так, в качестве основного движущего фактора хозяйственных процессов капитализма выделяется борьба социальных классов за распределение национального дохода. Подобные конфликты особенно остры в нашей стране. Кроме того, важным достоинством постклассической мысли является ее хорошая совместимость с некоторыми школами советской экономической науки. Все эти соображения целиком относятся к альтернативной теории фирмы.

---

<sup>1</sup> Необходимо отметить, что в современном институционализме и кейнсианстве существуют направления, тесно связанные с неоклассикой: неoinституционализм и кейнсианство неоклассического синтеза. К постклассическому течению относятся посткейнсианцы и современные продолжатели традиционного институционализма.



Центральное место в данной книге занимает модель представительной корпорации, разработанная известным американским посткейнсианцем Альфредом Эйхнером (1937–1988). Эта теория описывает поведение типичной крупной компании, которая обладает следующими основными признаками: доминированием менеджеров, ведением производства на нескольких заводах, принадлежностью к отраслевой олигополии. Указанная модель основана на выделении функций предложения внутренние накапливаемых и внешних инвестиционных фондов, а также функции спроса на инвестиции. Эти зависимости характеризуют разные группы факторов, влияющих на капиталовложения фирмы. Такой подход позволяет лучше интерпретировать поведение крупного отечественного бизнеса.

Однако модели, описывающие деятельность корпораций развитых стран, невозможно применить напрямую для описания российской реальности. Основное внимание в данной работе сконцентрировано на выявлении специфических институциональных характеристик именно крупного отечественного бизнеса. Также были созданы адекватные этим особенностям модели, которые описывают наиболее важные аспекты инвестиционной деятельности российских корпораций и ряд смежных вопросов. При этом зарубежный опыт использовался как методологический инструментарий и база для сравнения.

В рамках очерченной темы были выделены три основных взаимосвязанных группы факторов, влияющих на инвестиционное поведение крупного российского бизнеса:

- непропорциональная структура цен на продукцию разных отраслей экономики;
- специфическое распределение прав присвоения доходов от собственности и функций управления;
- конфликты по поводу распределения доходов.

Эти явления обусловлены процессами российской и глобальной социальной и технологической динамики. В книге подробно исследовано их влияние на предложение инвестиционных фондов и спрос на инвестиции отечественных корпораций.

Чрезвычайно сильное воздействие на крупный российский бизнес оказывает непропорциональная структура цен, вызывающая устойчивый ценовой диспаритет в пользу отраслей-экспортеров. Он возник после шоковой либерализации начала 90-х годов. Адаптация экономики к новым ценам оказалась невозможна в краткосрочном периоде из-за стабильности технических пропорций. Это привело к обвальному спаду производства, способствовало сокращению объемов и доходности инвестиций в обрабатывающей промышленности.

Постепенно компании адаптируются к ценовому диспаритету путем внедрения трудозатратных технологий.

Однако, по мнению авторов, наибольшее воздействие на инвестиционное поведение крупного российского бизнеса оказывает концентрация прав присвоения доходов от собственности и функций управления в руках групп, контролирующих бизнесы. Теневые полномочия этих лиц значительно превышают законные права собственников корпораций развитых стран. В результате они присваивают намного больше финансовых ресурсов, чем было бы выплачено в виде дивидендов при ориентации бизнеса на долгосрочный рост. Непропорциональное распределение доходов порождает количественные и качественные искажения инвестиционных стратегий. Кроме того, в корпорациях разгораются мощные конфликты, которые препятствуют эффективному управлению инвестициями.

Следовательно, плачевная ситуация с капиталовложениями преимущественно вызвана межотраслевыми диспропорциями и внутренними институциональными характеристиками крупного российского бизнеса. В такой ситуации сокращение воздействия государства на экономику и упование на рыночную саморегуляцию в лучшем случае не даст никакого эффекта. В худшем случае эта политика приведет к окончательному развалу большей части обрабатывающей промышленности, подчинению сырьевых секторов транснациональному капиталу и деградации значительной части населения.

Проведенный анализ позволил оценить перспективы развития крупного российского бизнеса и разработать модель социально-экономического развития, способную обеспечить устойчивый экономический рост в специфических российских условиях.

Ряд аспектов поведения российских компаний остался за рамками данной работы. Ограниченный объем книги не позволил исследовать воздействие на инвестиционную деятельность корпораций изменений валютных курсов, ограничительной денежной политики, налоговой и таможенной систем, государственной промышленной политики, которая, впрочем, практически отсутствует. Не вошли в данную работу вопросы, связанные с прямыми иностранными инвестициями, объемы которых не велики, и зарубежными инвестициями российских компаний.

В книге преимущественно описываются вложения в основной капитал — машины, оборудование, здания и сооружения. Термин «инвестиции» везде используется для описания процессов создания именно этих видов активов. Менее подробно исследовано поведение российских корпораций при осуществлении вложений в повышение профессионализма своих работников. При описании таких ситуаций

всегда указывается, что речь идет о росте квалификации трудовых коллективов.

Также необходимо признать, что разработанные в книге модели не были апробированы с помощью точных эконометрических методов. В значительной степени это связано с недостатком достоверных статистических данных о непрозрачном крупном российском бизнесе. Большая часть доходов данных структур распределяется нелегальным и полуполегалным путем, а связанные с этим сведения скрываются.

Однако в книге представлен весьма обширный комплекс эмпирических фактов, которые позволяют судить о достоверности моделей. Для проверки разработанных теорий использовались данные государственной статистики, собственные исследования авторов, работы российских и зарубежных экономистов и социологов, материалы периодической печати, ресурсы Интернета, интервью со специалистами ряда консультационных фирм, предпринимателями и топ-менеджерами компаний, а также материалы, полученные благодаря консультационной деятельности авторов.

Конечно, многие источники информации, описывающие события в крупном бизнесе, часто субъективны. Они отражают интересы только одной из многих конкурирующих сторон, являясь самостоятельными инструментами корпоративного давления. При отборе конкретных примеров с целью достижения объективности авторы стремились использовать только бесспорные факты или несколько источников, в совокупности отражающих противоположные позиции разных заинтересованных групп.

Основное внимание в работе было уделено не описанию положительных и негативных аспектов деятельности конкретных компаний, а выявлению общих тенденций. Тем не менее в книге приводятся многочисленные неблагоприятные случаи из хозяйственной практики отдельных российских корпораций. Эти ситуации описаны только на основании данных открытой печати. Мы не предпринимали попыток компрометировать отдельные корпорации на основании известной нам конфиденциальной информации. Никакие сведения, составляющие коммерческую тайну или способные повредить деловой репутации компаний и их руководителей, в данной работе не приводятся.

Структуру книги можно упрощенно представить следующим образом:

- первая глава — описание теоретических основ исследования инвестиционной деятельности корпораций;
- вторая глава — описание теоретических основ соблюдения пропорциональности хозяйственного роста и анализ основных мак-



роэкономических условий, нарушающих инвестиционные процессы в отечественной экономике;

- третья глава — исследование важнейшей институциональной характеристики крупного российского бизнеса — концентрации прав присвоения доходов от собственности и функций управления в руках групп, контролирующих бизнесы;
- четвертая глава — анализ конфликтов между разными группами, заинтересованными в деятельности отечественных корпораций, и влияния этих противоречий на инвестиционное поведение данных организаций;
- пятая глава — исследование воздействия специфического распределения прав собственности и функций управления на предложение инвестиционных фондов и спрос на инвестиции российских корпораций;
- шестая глава — анализ влияния специфического распределения прав собственности и функций управления на планирование инвестиционной деятельности отечественных корпораций;
- седьмая глава — анализ количественных и качественных аспектов инвестиционных стратегий крупного российского бизнеса;
- восьмая глава — выводы, прогнозы и рекомендации.

Первая и вторая главы содержат комплекс теоретических положений. Они неизбежно несколько более сложны, чем последующие разделы. Авторы надеются, что усилия читателей по изучению данных глав будут вознаграждены благодаря лучшему пониманию остальных частей книги.

Мы выражаем глубокую благодарность PhD, проф. Н. Аднетту, д. э. н., проф. В. А. Волконскому, д. э. н., проф. С. С. Дзарасову, консультанту В. Г. Клейниковой, А. А. Корнейчук, консультанту Р. В. Макееву, д. э. н., проф. С. М. Меньшикову, к. э. н., консультанту И. Ю. Михайловой, к. т. н. В. М. Новожену, PhD, проф. П. Рейнолдсу, к. э. н., консультанту, доценту А. В. Тимофееву, чьи содержательные предложения, конструктивная критика и редакционные замечания оказали неоценимую помощь в нашей работе.

Конечно, некоторые, представленные в книге выводы и рекомендации носят гипотетический характер, но ведь именно это и создает почву для дальнейшей конструктивной дискуссии. Авторы также не исключают возможности выявления ошибок и неточностей в своем исследовании, за которые несут ответственность только они сами. Мы открыты для обсуждения этих проблем.

## Глава 1

### **Теория фирмы и современная корпорация**

Хозяйственное поведение типичной крупной отечественной компании можно достоверно объяснить, лишь рассмотрев взаимосвязь ее ценовой и инвестиционной стратегии с институциональной природой. Поскольку Россия стремится перейти к современной корпоративной экономике, то уместно изучить опыт функционирования подобных структур в развитых странах. Он обобщен в теории фирмы, ряд положений которой представлен в данной главе.

#### **§ 1. Неоклассическая теория фирмы**

По мнению авторов, доминирующая сегодня в России неоклассическая школа не дает эффективных инструментов для анализа инвестиционного поведения отечественных корпораций. Взгляды либеральных экономистов на природу предприятия основываются на модели представительной фирмы А. Маршалла. Она описывает наиболее типичные черты предпринимательской структуры, доминировавшей в капиталистических странах в XIX в. Утверждается, что фирма максимизирует краткосрочную прибыль, устанавливая такой объем производства, при котором предельные издержки совпадают с предельным доходом. А. Маршалл разработал эту модель для ситуации совершенной конкуренции, а Э. Чемберлин и Дж. Робинсон применили те же методы маржиналистского анализа к несовершенной структуре рынка. Решение об инвестициях в таких фирмах принимается исходя из соотношения стоимости капитальных благ и нынешней стоимости потока будущих доходов от созданных активов. Данная модель предполагает, что инвестиционные решения отделены от ценовых. При этом анализ ведется преимущественно в краткосрочном периоде времени.

Неоклассическая школа строго придерживается позитивистской методологии. Ее основы сформулировал лидер современного монетаризма М. Фридман в своем классическом труде «Методология позитивной экономики» (Friedman, 1953). В данной работе утверждается, что главной целью науки является предсказание, а поэтому предпочтительнее именно та теория, которая помогает разработать более точный прогноз будущего.

Между тем некоторые авторы, не принадлежащие к ортодоксальной традиции, ставят под сомнение предсказательную силу неоклассических концепций (Moss, 1981, ch. 1). Известный посткейнсианец указывает на то, что маршаллианская фирма сталкивается с набором технологических возможностей, определяющих разные комбинации затрат и объемов выпуска. Эти варианты описываются производственными функциями. В неоклассической модели они являются данностью, которую фирма не может изменить. При ограничениях, накладываемых производственными функциями, компания (т. е. ее собственник-предприниматель) выбирает технологии, обеспечивающие максимум прибыли. Внутренние механизмы поведения фирмы не учитываются. Данную особенность неоклассической модели можно доказать математическими методами исходя из предпосылок этой теории (Ibid., p. 9, 10). Таким образом, важнейшие инвестиционные решения принимаются здесь на основе заданных извне и независимых от фирмы условий. «...Экзогенность производственной функции по отношению к фирме является необходимой предпосылкой того, чтобы теория вообще могла сделать какие-либо предсказания» (Ibid.).

Альтернативные направления экономической мысли, наоборот, преимущественно исследуют внутренние механизмы реагирования компании на сигналы внешней среды. Данные концепции ставят в центр своего внимания проблемы распределения и возникающие при этом конфликты. Инвестиционное решение фирмы предстает, в итоге, как сложный результат взаимодействия технологических, организационных и социальных факторов, причем последние играют решающую роль.

Неоклассическая теория основывается на ряде предпосылок, характеризующих деятельность фирмы, которые необходимо подчеркнуть для последующего анализа.

Во-первых, она исходит из наличия единого собственника компании. В подобной организации права собственности и управления принадлежат одному индивиду или их группе. Это лицо берет на себя предпринимательские риски и управляет фирмой, получая не только заработную плату менеджера, но и часть чистой прибыли. Именно последний вид доходов побуждает индивидов исполнять данные обязанности, поэтому они вырабатывают бизнес-стратегии, позволяющие максимизировать прибыль (Lee, 1990 b, p. 676). Данные положения возникли потому, что маршаллианская теория фирмы изначально отражала условия мелкотоварного производства, при котором собственник часто сам являлся и работником. В условиях, когда не использовалось дорогостоящее оборудование и внутреннее разделение



труда было слабым, не требовалось и значительных административных усилий по управлению небольшим производством.

Второй важной неявной предпосылкой неоклассической теории является то, что фирма владеет только одним заводом. Это следует из постулата о возрастающей функции предельных издержек. Такая форма кривой характеризует интенсивность использования завода в ответ на сложившиеся условия рыночного спроса. Если фирма располагает несколькими предприятиями, она может «приспособить» свой уровень выпуска к требованиям рынка, изменяя количество действующих заводов вместо интенсивности, с которой эксплуатируется какой-либо один из них» (Eichner, 1980, p. 127). Последствия данного факта для поведения корпорации будут подробно рассмотрены ниже.

Неоклассическая теория фирмы многократно критиковалась другими школами экономической мысли за неадекватность описания корпоративного сектора современной экономики. По мнению авторов, наиболее убедительная альтернатива была сформулирована посткейнсианством, опирающимся на многие идеи институционализма.

## § 2. Неопределенность, риск и фирма

Неоклассическая школа исходит из знаменитой гипотезы рационального экономического человека — «гомо экономикуса». Его отличают недюжинные вычислительные способности, благодаря которым он максимизирует свою функцию полезности. На данной гипотезе покоится все представление этой школы об экономическом поведении. Утверждается, что предприниматель максимизирует прибыль, а потребитель — общую полезность приобретаемых благ. Посткейнсианцы считают данную гипотезу нереалистичной. На практике любому рыночному агенту необходимо сопоставлять столько альтернатив, что рациональный выбор становится невозможен (Lavoie, 1992, p. 50–52).

На гипотезе о рациональности индивида покоится мировоззренческое ядро неоклассики — теория общего равновесия. Ее основы сформулировал Л. Вальрас. К нереалистичским предпосылкам этой модели, по мнению посткейнсианцев и институционалистов, относятся доступность без затрат всей необходимой рыночным агентам информации, а также возможность точно предвидеть все последствия контрактов и перезаключать их, не неся убытков. Данная концепция проистекает не из эмпирических наблюдений, а из потребности доказать способность рынка стихийно уравнивать спрос и предложение на все товары в экономике. В самом деле, именно на том, что рациональный человек может точно предвидеть последствия своих

действий и заключать обоснованные контракты, и покоится убеждение неоклассики в том, что если рынку не мешают внешние силы, то он неизбежно приближается к положению равновесия.

Подобная картина мира предполагает его предопределенность. Индивид, как бы он ни был рационален и какими бы могучими аналитическими способностями ни обладал, может «вписаться» в общее равновесие, только если оно объективно существует. При этом неоклассическая теория широко оперирует понятиями риска и вероятности. Однако это неопределенность специфического рода. Ее главным признаком является количественная определенность. «Экономический человек» рассчитывает распределение вероятностей разных событий и максимизирует свою будущую полезность на основе самого реалистичного прогноза. В результате — утверждает эта теория — будущее является предсказуемым<sup>2</sup>.

Благодаря такому пониманию, в неоклассической экономике нет необходимости в создании фирм (Dunn, 2000; Cowling and Sugden, 1998). Как показал классик институционализма Р. Коуз, институт фирмы является средством сокращения трансакционных (связанных с заключением контрактов) издержек. Иерархическая система, в которой распределение ресурсов регулируется планами и командами, оказывается более экономичной, чем рынок. «Команда, при которой одна сторона подчиняется другой, уменьшает потребность в затратных переговорах и пересмотре контрактов. Фирмы преуспевают там, где проваливаются рынки...» (Dunn, 2001 a, p. 31). Следовательно, организация является институтом, альтернативным рынку. Если бы необходимая информация была абсолютно и бесплатно доступной, и контракты могли перезаключаться без затрат, то не было бы и необходимости в возникновении фирм. Таким образом, вопрос о доступности сведений о перспективах экономической системы играет решающую роль для понимания природы корпораций.

Посткейнсианство иначе подходит к прогнозированию будущего. Согласно данной теории, важнейшей характеристикой экономики является *фундаментальная неопределенность*. Это понятие предложил еще Джон М. Кейнс (1883–1946). В отличие от риска фундаментальная неопределенность характеризуется тем, что ее *нельзя оценить*

---

<sup>2</sup> Посткейнсианцы отмечают, что неоклассическая теория воспринимает экономику, как типичную эргодическую систему, параметры которой обладают свойством постоянства вероятностного распределения. Американский посткейнсианец П. Дэвидсон утверждает, что в более широком смысле термин «эргодичность» относится к «запрограммированным системам, в которых прошлое, настоящее и будущее предопределено независимо от их природы» (Davidson, 1996, p. 480, 481).

количественно. Дж. Кейнс считал, что данное свойство присуще некоторым важнейшим процессам в экономике, например инвестированию. Это значит, что предприниматели не могут принимать решения только на основе анализа накопленных исторических рядов данных. Формально можно вывести эконометрические уравнения, но вопрос в том, как оценивать их реалистичность. Чтобы решить эту проблему, Дж. Кейнс ввел понятие «веса аргумента» в статистических расчетах, который «характеризует относительную величину информации, которая доступна, когда принимается решение». Он выражает «степень полноты нашего знания», т. е. осведомленность относительно нашего невежества (Lavoie, 1992, p. 45). Это обстоятельство должно учитываться при построении эконометрических моделей. При принятии инвестиционных решений предприниматели должны помнить, что часть сведений о перспективах проекта принципиально недоступна.

Теория фундаментальной неопределенности находится в глубоком соответствии с современными представлениями о времени в естественных и общественных науках.

До начала XX в. в научном знании доминировал лапласовский детерминизм (Алексеев, Панин, 1999, с. 405). Эта концепция утверждает, что прошлое полностью определяет будущее, потому что во всех явлениях существуют однозначные связи причин и следствий. Выведенные в соответствии с данной теорией уравнения разных процессов симметричны относительно настоящего момента времени. Прошлое и будущее в них совершенно равноправны. Это мировоззрение хорошо выражает знаменитый «демон Лапласа». Основатель естественно-научного детерминизма французский математик, физик и астроном П. Лаплас полагал, что если бы какое-либо существо (Бог?) могло в своем сознании отразить все текущее состояние мира во всех его деталях, то оно точно бы установило все прошлые и будущие события. «Демон Лапласа» стал символом философского позитивизма и детерминизма классической физики. Теории отраслевого и межотраслевого рыночного равновесия также построены на основе этой жесткой парадигмы.

Возникновение квантовой механики дало мощный импульс развитию статистического детерминизма. Эта концепция основана на существовании вероятностных взаимосвязей причин и следствий. В статистически детерминированных уравнениях разных процессов распределения вероятностей причин и следствий тоже симметричны относительно начального момента времени, но конкретные значения характеристик причин и следствий являются случайными величинами. На данных постулатах основана теория статистического общего рыночного равновесия К. Эрроу и Ж. Дебре.

Во второй половине XX в. развитие науки было тесно связано с такими понятиями, как нелинейность, критичность, неравновесие. Они позволили отказаться от жесткой взаимосвязи причин и следствий и помогли создать новую концепцию времени.

Характеристики линейных систем прямо пропорционально зависят от управляющего параметра. Для таких объектов возможно правильное предсказание их поведения в любой момент будущего времени. Нелинейные системы ведут себя иначе. При изменении управляющего параметра может оказаться, что существует определенное его критическое значение, начиная с которого поведение объекта резко меняется и происходит бифуркация. «Ее результат заранее предсказать невозможно: последующее течение событий определяется как случайными факторами (усиливающимися в окрестности точки бифуркации флуктуациями...), так и потенциальной структурой, в т. ч. набором возможных альтернатив, скрытых от внешнего наблюдателя» (Костюк, 2001, с. 14, 15, 19).

Следовательно, в нелинейных системах возможна неустойчивость, благодаря которой детерминированное поведение постепенно становится непредопределенным. Отрезок времени, на протяжении которого ситуация остается предсказуемой, называется горизонтом видимости. Вместо грубости описания возникает чувствительность к начальным условиям, из-за того что первоначально близкие траектории со временем экспоненциально расходятся. В результате формируются динамический хаос и случайное поведение за пределами горизонта видимости (Там же, с. 17, 19, 20).

Отказ от жесткого детерминизма позволил создать радикально новые области научного знания — теорию хаоса и фрактальную геометрию, а также добиться значительных успехов в физике, биологии, метеорологии и других науках.

Фундаментальная неопределенность соотносится с бифуркацией и нелинейностью, когда принципиально невозможно предсказать будущее и даже слабые сигналы на входе системы могут породить сильные сигналы на выходе. Эта аналогия подкрепляется тем, что Дж. Кейнс приписывал этот тип неопределенности прежде всего процессу инвестиций, ведь они вызывают бифуркации в экономике.

Понятие фундаментальной неопределенности предполагает наличие незргодического (непредопределенного) мира. В такой экономической системе нет места всемогуществу рационального индивида неоклассики, поскольку его реальные вычислительные способности резко ограничены. Неоклассической рациональности посткейнсианцы противопоставляют свое понятие «процедурной рационально-

сти»<sup>3</sup>. Последняя в случаях неопределенности или недостаточной способности обработать наличные данные помогает избежать сложных вычислений и состоит из процедур, позволяющих принимать решения, несмотря на неточную информацию (Lavoie, 1992, p. 55). Часть этих механизмов вырабатывается сознательно и превращается в правила, а часть реализуется бессознательно, будучи социальной нормой или установившейся привычкой. Именно это позволяет индивиду экономить свои силы, избегая массы вычислений, предписываемых неоклассикой.

Особое значение имеют правила принятия решений, которые люди вырабатывают на основании собственного прошлого опыта или копирования поведения других людей. Эти нормы, не связанные с максимизацией функции полезности, называются «правилами большого пальца» (*rule-of-thumb*). В капиталистическом хозяйстве есть много таких примеров: нормативные периоды окупаемости инвестиционных проектов; нормальный уровень загрузки производственных мощностей; разные финансовые коэффициенты, характеризующие деятельность фирмы и т. д. Их общей чертой является то, что они не предполагают сбор и обработку всей доступной информации, необходимой для принятия решения (*Ibid.*, p. 55–61). Правила большого пальца позволяют людям рационально действовать в условиях неопределенности. Они не дают оптимальное решение в каждый момент времени, но помогают приблизиться к нему (Eichner, 1991, p. 389).

Важную роль в обосновании непредопределенности экономики играют инвестиционные решения. Посткейнсианцы называют их «критическими», потому что они необратимо и непредсказуемо меняют хозяйственные процессы (Davidson, 1996). Согласно инвестиционной теории цикла Х. Минского (см. общий очерк его взглядов в Whalen, 2001) при подъеме экономики создаются предпосылки для провала ожиданий инвесторов. Это порождает финансовую нестабильность и ведет к кризису<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Подробнее о посткейнсианском подходе к моделированию экономического поведения человека см. в (Розмаинский, 2003).

<sup>4</sup> Связанная с инвестициями фундаментальная неопределенность порождает трансакционные издержки в долгосрочном периоде экономического развития. Этот подход к объяснению природы издержек обращения отличается от позиции неонинституционализма, выдвинувшего концепцию «ограниченной рациональности». Согласно последней, рыночный агент не обладает всей полнотой необходимой информации только в начальный период своей деятельности. На опыте он постепенно открывает вероятностные свойства экономических процессов и достигает рациональности в принятии решений. Здесь траектория равновесия, так же как и в неоклассике, предполагается

Роль риска и неопределенности в инвестиционном процессе рассмотрел польский экономист Михаил Калецкий (1899–1970)<sup>5</sup>. Он, наряду с Дж. Кейнсом, считается основателем посткейнсианства. М. Калецким обоснован фундаментальный «принцип возрастания риска» (Kalecki, 1971, ch. 9).

Эта концепция предложена в полемике с неоклассическим объяснением ограничений размеров компании, сводившим дело к влиянию убытков от масштабов производства и ограниченности рынков товаров. М. Калецкий считал, что первое преодолевается ведением производства на нескольких предприятиях, а второе, хотя и более реалистично, но все же не объясняет наличия в одной отрасли разных по величине организаций. В действительности решающим фактором, влияющим на размер фирмы, является объем ее предпринимательского капитала. Именно эта характеристика определяет возможные объемы капиталовложений и величину заемных средств, доступных для данного бизнеса на внешнем ссудном рынке. Дело в том, что банки и внешние инвесторы опираются в своих решениях именно на объем собственных средств фирмы. Однако наибольший интерес представляет довод М. Калецкого о связи величины предпринимательского капитала с инвестициями.

Он утверждал, что фирмы обычно не могут полностью использовать свои возможности по привлечению финансовых ресурсов. Это связано с принципом возрастания риска по мере увеличения объемов капиталовложений. «Чем больше инвестиции относительно предпринимательского капитала, тем сильнее бывает падение дохода в случае неудачи делового предприятия» и тем выше связанный с этими вложениями риск (Ibid., p. 106). В случае провала части инвестиций в реальные активы, предприниматель все еще может получить прибыль от имеющихся у него ценных бумаг. Если же все финансовые ресурсы вложены в производственные мощности, то бизнесмен полностью разорится. А если он воспользовался еще и заемными средствами, то его ожидает банкротство.

---

объективно заданной, но достигается она не сразу. На ограниченном характере рациональности и покоится неизбежность транзакционных издержек. С точки зрения посткейнсианцев эта гипотеза дает объяснение существования фирм лишь в среднесрочной перспективе. Как только индивид получит все необходимые знания, транзакционные издержки должны исчезнуть (Dunn, 2001 b). Фундаментальная неопределенность порождает транзакционные издержки в долгосрочном периоде. В результате она может объяснить существование фирмы в длительной перспективе.

<sup>5</sup> Взгляды этого экономиста на капитализм представлены в (Kalecki, 1971), а очерк его наследия в (Reynolds, 1987; Sawyer, 1985).

Стоимость кредита также зависит от рассматриваемого принципа благодаря так называемой премии за риск. Комментируя данный вопрос, М. Сойер отмечает, что более высокое отношение задолженности фирмы к собственному капиталу «может ограничить возможности компании привлекать заемные средства. По мере увеличения объемов внешнего финансирования взимаемый процент растет, и это усиливает сомнения в способности фирмы осуществлять платежи кредиторам» (Sawyer, 1985, p. 103).

С точки зрения темы данной книги особый интерес представляет применение М. Калецким принципа возрастания риска к акционерным обществам. Он выявил следующие аспекты этой проблемы. Во-первых, привлечение капитала через дополнительные эмиссии акций размывает пакет доминирующих собственников и подрывает их положение. Во-вторых, всегда есть вероятность того, что новые инвестиции принесут меньше доходов, чем ожидалось. В этом случае на акции будут выплачиваться низкие дивиденды, что приведет к падению их рыночной стоимости. В-третьих, возможности размещения ценных бумаг по выгодной цене ограничены. Если же компания снизит котировки, то мобилизуемых средств может не хватить для накопления запланированных фондов.

Описанные закономерности резко контрастируют с неоклассическим видением рынка капитала как совершенно конкурентного, на котором ставки процента определяются соотношением спроса на финансовые ресурсы и их предложения. Из ортодоксальной модели следует, что источники финансирования не оказывают заметного влияния на издержки привлечения заемных средств. М. Калецкий опроверг данные утверждения, доказав, что издержки финансирования зависят от его источников. Причем внутренне накапливаемые фирмами фонды обычно доступны по более низкой цене, чем внешние. Кроме того, с ростом заимствований растут издержки по их привлечению. Подобный подход к рынку капитала предполагает, что он несовершенен (Ibid., p. 102).

Следовательно, при осуществлении инвестиций фирма должна преимущественно опираться на внутренние источники финансирования.

### **§ 3. Представительная корпорация**

Альтернативная теория фирмы восходит к работам американского экономиста Г. Минза (см. общий очерк его взглядов в Lee, 1998, ch. 1). Еще в 20-х гг. прошлого века, исследуя ценообразование

в текстильной промышленности США, он пришел к выводу о неадекватности теории равновесной цены в современных условиях. Г. Минз обнаружил, что в ситуации господства крупных корпораций цена товара более не определяется соотношением спроса и предложения. Она, в порядке внутрифирменного планирования, назначается менеджерами и остается неизменной на определенный срок. В результате система цен корпоративного сектора экономики становится устойчивой по отношению к краткосрочным колебаниям рыночной конъюнктуры. Крупное индустриальное производство не могло бы развиваться без подобного механизма ценообразования, расширившего временной горизонт планирования. Эти идеи были обобщены Г. Минзом в его теории *административной (т. е. управляемой, назначаемой) цены* (Berl and Means, 1932).

Данный подход к анализу современных корпораций был развит М. Калецким. Он обосновал концепцию двух различающихся по типу ценообразования секторов капиталистической экономики — центра и периферии. Маршаллианские равновесные цены формируются лишь на периферии, которую образуют добывающая промышленность и сельское хозяйство. Предложение продукции этих отраслей неэластично, т. е. не может быть быстро увеличено в краткосрочном периоде времени, поэтому цены в данных секторах зависят от изменений спроса (*demand determined prices*). Центр современного хозяйства составляет обрабатывающая промышленность. В ней есть значительные резервные мощности, которые позволяют повышать и понижать объем выпуска без изменения цен. Здесь цена определяется величиной удельных издержек производства (*cost determined prices*).

В обрабатывающей промышленности доминируют крупные корпорации, объединенные в олигополии. Они назначают цены по принципу надбавки на издержки производства (*mark-up pricing*). Эта величина определяется с учетом реакции других фирм отрасли. М. Калецкий предложил следующую формулу для расчета цены на олигополистическом рынке:

$$P = tu + pr, \quad (1.1)$$

где  $P$  — это цена фирмы;  $u$  — удельные издержки;  $p$  — среднеотраслевая цена;  $t$  и  $n$  — положительные коэффициенты. Здесь  $t$  отражает власть фирмы над рынком, а  $n$  — реакцию остальных членов отраслевой олигополии. Последний коэффициент характеризует отклонение от среднеотраслевой цены, которое может допустить фирма, не вызвав жесткой реакции остальных компаний. С определением факторов, влияющих на величину надбавки, связана одна из главных концепций М. Калецкого: «Коэффициенты  $t$  и  $n$ , характеризую-



щие ценовую политику фирмы, отражают степень монополизма» (Kalecki, 1971, p. 45).

Данное понятие (*degree of monopoly*) стало одной из основных категорий современного посткейнсианства. Это синтетический показатель, отражающий власть фирмы над рынком. К числу главных факторов, лежащих в основе «степени монополизма», М. Калецкий относил:

- концентрацию производства в отрасли;
- усилия по продвижению продаж;
- величину накладных расходов;
- уровень организованности рабочего класса.

Таким образом, степень монополизма отражает институциональные условия, сложившиеся в экономике.

Первый из вышеперечисленных факторов связан с долей компании в продажах отрасли. Чем она больше, тем более высокую цену может назначить фирма. Конечно, она должна учесть и стоимость товаров конкурентов. Но в олигополистических структурах цены координируются так называемым «негласным соглашением», которое может перерасти в картельное. Иногда выделяется и крупный *ценовой лидер*, оказывающий решающее влияние на уровень отраслевой надбавки (см. об этом ниже).

Второй фактор связан с обеспечением лояльности потребителей благодаря продвижению компанией своей торговой марки путем рекламы, послепродажного обслуживания и т. д. Чем больше эти усилия, тем выше цена, которую может установить фирма.

Третий фактор отражает влияние накладных расходов. Если они стали значительны для фирм отрасли, то уменьшается прибыль. Это может привести к повышению надбавок в результате негласного соглашения.

Наконец, четвертый фактор особенно важен потому, что ограничивает величину надбавки на издержки производства. Если в отрасли действует мощный профсоюз, то при значительном увеличении прибыли относительно заработной платы он потребует повышения последней. Это, в свою очередь, уменьшит прибыль и может побудить фирмы вновь поднять цену. Тогда профсоюз вновь потребует повышения заработной платы и т. д. Следовательно, высокое отношение прибыли к оплате труда ведет к увеличению издержек.

В современных условиях важное влияние на степень монополизма оказывает еще один фактор, который М. Калецкий рассматривал, но не выделял в обособленный пункт. Речь идет о готовности капиталистического класса к коллективным действиям для увеличения своих

доходов<sup>6</sup>. На национальном и отраслевом уровне владельцы капиталов с общими специфическими интересами объединяются в союзы предпринимателей. Эти организации, в свою очередь, создают лоббистские группы. Последние стремятся ограничить государственное регулирование или подчинить его своим интересам. Они влияют на налоговую, таможенную, валютную, кредитно-финансовую, антимонopolную политику, регулирование тарифов и режима природопользования, разработку и принятие нормативно-правовых актов и т. п. Подобное давление редко способны организовать крупные, но плохо организованные социальные группы, такие, например, как наемные работники.

Влияние коллективных организаций правящего класса особенно велико в корпоративной экономике. Отраслевые олигополии представляют собой своеобразный «клуб избранных», состоящий из небольшого числа крупных организаций с близкими интересами. Благодаря громадным капиталам они являются наиболее влиятельной силой на политической арене (Mair and Laramie, 2002, p. 577).

На основе вышесказанного можно заключить, что значение теории степени монополизма М. Калецкого выходит далеко за рамки проблемы ценообразования. По существу, она является основой для анализа распределения в буржуазном обществе эпохи господства крупного корпоративного капитала. Эта концепция восходит к теории прибавочной стоимости Рикардо—Маркса. Согласно М. Калецкому, распределение в корпоративной экономике осуществляется не в соответствии с предельной производительностью факторов производства, как это догматически утверждают неоклассики, а *по силе капитала*. При этом происходит неравная борьба социальных классов за относительную долю дохода.

Современные посткейнсианцы отвергают концепцию предельной производительности, как несостоятельную теоретически и не подтверждаемую эмпирически. Они основывают свое понимание распределения, прежде всего, на теории М. Калецкого. Это придает их взглядам реализм. Тезис о силе капитала как главном факторе распределения и ценообразования в буржуазном обществе играет центральную роль в модели российской корпорации, развиваемой в данной книге. Как будет показано в дальнейшем, неоклассическая теория предельной производительности, не очень реалистичная даже на Западе, в условиях нашей страны выглядит просто абсурдно.

Некоторые экономисты считают, что в теории степени монополизма М. Калецкого говорится о *рентоориентированном поведении*

---

<sup>6</sup> Подробнее об этом см. в (Olson, 1982).

(Mair and Laramie, 2002). Неоклассики под этим термином (*rent-seeking behaviour*) понимают «использование реальных ресурсов с целью присвоения излишка в форме ренты» (Словарь современной экономической теории... 1997, с. 431). Последнее понятие обозначает доход, получаемый сверх нормальной прибыли. Например, группа предпринимателей, производящих товары для внутреннего рынка, может вложить средства в лоббирование повышения таможенных тарифов на импортную продукцию. Это позволит завысить цены при продажах в стране. Понимание рентоориентированного поведения М. Калецким отличается от изложенного тем, что делает акцент на власти крупных корпораций над рынком. Это соответствует марксистской трактовке монопольной сверхприбыли, которая перераспределяется в пользу крупного капитала за счет мелких и средних предприятий (Курс политической экономии... 1963, гл. 44).

В данной связи необходимо отметить следующую мысль М. Калецкого: «Изменения в степени монополизма имеют решающее значение не только для распределения дохода между рабочими и предпринимателями, но в некоторых случаях и для капиталистического класса в целом. С усилением крупных корпораций растет их власть над рынками и доходы перераспределяются в их пользу за счет других отраслей» (Kalecki, 1971, p. 51, 52). По существу, здесь речь идет об институциональных истоках ценовых диспропорций. Распределение по силе капитала может привести к вырождению рыночной саморегуляции в систему неравновесных цен, подавляющих экономический рост. Эта проблема превратилась в ахиллесову пяту российской экономики. Данный вопрос подробно рассматривается в следующей главе, так же как и влияние рентоориентированного поведения на политику полной занятости.

Идеи Г. Минза и М. Калецкого были развиты посткейнсианцами (см. в Reynolds, 1990). По мнению авторов, наиболее развернуто они представлены в работах А. Эйхнера. Он противопоставил маршаллианской фирме свою концепцию представительной корпорации (Eichner, 1976; 1980; 1985; 1991)<sup>7</sup>. Эта модель отражает наиболее ти-

---

<sup>7</sup> Идеи Г. Минза развивали и другие направления экономической мысли. Например, известный американский ученый Дж. Гелбрейт разработал собственную концепцию, описывающую поведение корпоративного сектора американской экономики (Гелбрейт, 2004). Она имеет много общего с представленной в данной книге моделью А. Эйхнера. Однако, по мнению авторов, важным недостатком работ Г. Минза и Дж. Гелбрейта является стремление к преуменьшению роли социальных противоречий в деятельности крупного бизнеса. Этот недостаток был подмечен еще советской экономической наукой (Меньшиков, 1965). Посткейнсианцы, напротив, уделяют значительное

пичные черты фирмы, действующей в корпоративном секторе развитых стран. Представительная корпорация, или, как ее еще называет А. Эйхнер, мегакорпорация, обладает следующими чертами:

- отделением собственности от управления;
- ведением производства на нескольких предприятиях и постоянными техническими коэффициентами;
- принадлежностью к олигополистической отраслевой структуре.

Рассмотрим перечисленные особенности мегакорпорации подробнее.

**Отделение собственности от управления.** Эта концепция была детально разработана в классическом труде А. Берла и Г. Минза «Современная корпорация и частная собственность» (Berl and Means, 1932; очерк о данной работе см. в Lee, 1990 a, b). Из данной работы известно, что в крупных компаниях произошло отделение прав собственности от функций управления и выделились две заинтересованные в деятельности фирмы группы — акционеры и менеджеры<sup>8</sup>. Эти лица обладают разными правами.

Статус акционеров и менеджеров в современных условиях определяют положения общего права. Данные нормы основаны на концепции собственности как сложного пучка правомочий. Соответственно, акционеры обладают правом присвоения — правом на доход компании. Менеджерам принадлежит право распоряжения — полномочия принимать решения, связанные с использованием капитала фирмы (Олейник, 2000, с. 108—113).

Такое распределение правомочий ставит под вопрос коренной постулат неоклассики, утверждающий, что «если индивиду обеспечено право использовать свою собственность, как ему кажется нужным, и полностью получать плоды от этого», то его стремление к личной выгоде позволит наиболее эффективно применить имущество. Для современной корпорации такое предположение более не действительно. В успешном крупном бизнесе собственники сами уже не управляют своими капиталами<sup>9</sup>. Это делают менеджеры. «Те, кто

---

внимание борьбе за распределение доходов между различными заинтересованными в деятельности корпораций группами.

<sup>8</sup> Подобную идею задолго до А. Берла и Г. Минза высказал К. Маркс. Он предложил рассматривать обособленно капитал-собственность и капитал-функцию.

<sup>9</sup> В этом социалисты, и прежде всего марксисты, видели тенденцию к отрицанию капитализма. Если управление отделяется от контроля, то класс капиталистов перестает играть решающую роль в организации современного производства.

контролирует богатство и, в силу этого, может... создавать прибыль, более не наделены подобно собственникам правом на получение большей части дохода». Управленцы «владеют столь незначительной долей акций компании», что получают лишь небольшие дивиденды. «С другой стороны акционеры, которым идут прибыли корпорации, не могут быть мотивированы этим к более эффективному использованию собственности, поскольку они уступили все распоряжение ею» менеджерам (Berl and Means, 1932, p. 8, 9).

Отделение прав собственности от функций управления вызвано двумя основными причинами — распылением акционерного капитала и резким усложнением технологий управления. Данные явления целесообразно рассмотреть подробнее.

Распыление акционерного капитала является закономерным результатом эволюции крупного бизнеса. Растущие фирмы, контролируемые отдельными крупными собственниками, со временем становятся публичными и начинают периодически привлекать капитал на внешнем рынке. Для этого они осуществляют дополнительные эмиссии акций. Пакеты данных ценных бумаг приобретают множество частных и институциональных инвесторов. Эти лица и организации стремятся одновременно владеть акциями нескольких компаний для диверсификации рисков, поэтому принадлежащие им доли акционерного капитала не велики. Дополнительные эмиссии также способствуют размыванию пакетов основателей компаний. Следовательно, распыление акционерного капитала возникает в результате роста масштаба бизнесов.

А. Берл и Г. Минз считали, что главным механизмом воздействия акционеров на управление корпорацией являются выборы совета директоров. Формально мелкие акционеры могут участвовать в голосовании по данному вопросу. Однако на практике они обычно делегируют это право кому-то из топ-менеджеров. Последние сами определяют состав совета директоров. Механизм делегирования права голоса и стал основным путем перераспределения прав контроля активов от собственников к менеджменту корпораций<sup>10</sup>.

Однако отделение собственности от управления обычно не является абсолютным. Согласно корпоративному законодательству избранный акционерами совет директоров назначает руководителей высшего звена. Но в реальности обычно все складывается иначе. Когда корпорация только создается, то ее топ-менеджеры и акционеры — одни и те же люди. Собственники попросту «выбирают себя

---

<sup>10</sup> Об институциональном подходе к проблеме голосования в исполнительных органах корпораций см. в (Easterbrook and Fischel, 1983).

или своих назначенцев директорами». Когда корпорация размещает акции на биржах, основателям приходится считаться с возможностью ослабления своего контроля. Однако ради увеличения капитала фирмы они идут на этот риск, поскольку рассчитывают продолжать контролировать большинство голосов в исполнительных органах. Основатели были первыми директорами, а позднее их места заняли администраторы, которых они подготовили на смену себе. «В силу этого можно считать, что в совете директоров доминируют „инсайдеры“». Согласно Р. Гессену, этот термин обозначает топ-менеджеров, реально контролирующих корпорацию. В отличие от утверждений, что инсайдеры доминируют в совете, поскольку рядовые акционеры утратили контроль над бизнесами, предлагаемое объяснение подчеркивает, что крупные собственники и не собирались уступать позиции, когда корпорация становилась публичной (Hessen, 1983, p. 288). Для представленных ниже разделов данной книги ссылка на инсайдеров очень важна.

В корпорациях развитых стран инсайдерский контроль осуществляется легально, с согласия миноритариев. Данные лица покупают акции компаний в надежде на дивиденды и рост курсовой стоимости. Эти параметры представляют собой оценку будущей доходности активов фирм. Соответственно, большим спросом пользуются акции корпораций, управление которыми оценивается рынком как более эффективное. Вот почему сам факт покупки ценных бумаг данной компании является проявлением определенного доверия к команде управленцев. По этой причине мелкие акционеры обычно не стремятся сменить менеджмент с помощью голосования на общих собраниях. Если их не устраивает доходность приобретенных акций, они просто продают их, чтобы купить новые. При падении стоимости этих ценных бумаг корпорация может быть захвачена другой доминирующей группой. Следовательно, рынок ценных бумаг позволяет защитить интересы мелких акционеров.

Ограничение произвола крупных собственников отражает институциональную среду современного капитализма, которая характеризуется высокой степенью законности. В условиях, когда можно добиться исполнения контрактных обязательств через суд, инсайдеры могут действовать только в определенных рамках. Однако само наличие такой группы лиц со специфическими интересами представляет собой зародыш, из которого в условиях другой институциональной среды может вырасти мощный корпоративный конфликт. Этот тезис играет решающую роль в последующем анализе природы российской корпорации.

Другой причиной отделения прав собственности от функций управления стало усложнение современного бизнеса. «В экономиках развитых стран корпорации соединяют вместе широкий спектр профессиональных навыков и высокоспециализированного знания». Это техническая информация, коммерческие сведения, организационный ресурс и многое другое. Корпорация имеет успех, когда все эти разнородные знания соединяются вместе неким уникальным для данного бизнеса образом и приносят максимальный доход (Hessen, 1983, р. 296). Получение такой информации и опыта требует затрат (Fama and Jensen, 1983, р. 305). «Совершенно независимо от... разпыления собственности, это сделало совершенно неэффективным... единство собственности и контроля» (Rosenberg, 1983, р. 296). Ни один акционер теперь не может быть достаточно компетентным во всех делах корпорации. Только сложная организационная структура может объединить множество менеджеров и иных специалистов для эффективного управления бизнесом.

В традиционной маршаллианской фирме специфической информацией, напротив, обладали один-два человека. Это обычно был сам предприниматель, выступавший как топ-менеджер и собственник. Он принимал решения и отвечал за них, получая прибыль или неся убытки. Функция управления и предпринимательский риск не были разделены.

Сложность организационных структур современных корпораций порождает проблему контроля деятельности отдельных исполнителей. Издержки функционирования компаний можно сократить, делегируя права принятия решений нижестоящим подразделениям. Однако децентрализация обостряет проблемы отношений принципалов и агентов. Возникает угроза обмана агентом принципала при выполнении поручений и предписаний последнего (Олейник, 2000, с. 266). Принципами разных уровней являются собственники и менеджмент корпораций, а агентами — рядовые работники. При этом топ-менеджеры выступают как агенты для собственников и принципалы для управленцев среднего и нижнего звена. Последние являются агентами для вышестоящих менеджеров и принципами для нижестоящих работников.

Обман принципала становится возможным на основе асимметрии информации и высоких издержек контроля над деятельностью агента. Обладающие уникальной информацией участники организации не заинтересованы в ее распространении вообще и неискаженной передаче данных принципалу в частности. Манипуляции рядовых наемных работников и менеджеров при выполнении поручений руководителей высшего звена помогают им приобретать

большие, чем гарантировано контрактами о найме, материальные и нематериальные выгоды (Олейник, 2000, с. 265, 266).

Наличие множества собственников-акционеров дополнительно затрудняет эффективный контроль над бизнесом. Миноритарии обычно не обладают многочисленными специальными знаниями, необходимыми для эффективного надзора за менеджментом. Кроме того, с ростом числа акционеров увеличиваются затраты на такой контроль. Если разработка, утверждение и реализация управленческих решений, а также их мониторинг сосредоточены в одних руках, то возникает соблазн поживиться за счет неподконтрольности. Ибо «люди как экономические агенты склонны к оппортунизму, т. е. глубоко укорененному стремлению к личной выгоде, не гнушающемуся коварством» (Уильямсон, 2001, с. 139). Эта проблема решается путем отделения процессов разработки и осуществления решений от процедур их утверждения и мониторинга. Функции контроля распределяются между различными уровнями управленческой иерархии. Это ограничивает возможности агентов нарушать интересы собственников (Fama and Jensen, 1983, p. 309). Возглавляет пирамиду контроля в современной корпорации совет директоров.

Следовательно, для крупного бизнеса развитых стран характерно наличие сложной системы сдержек и противовесов. Это смягчает противоречия. Когда же такая система отсутствует вообще или действует недостаточно эффективно (как в российских компаниях), конфликты вырываются наружу.

Важно отметить, что утрата собственниками управленческих функций не снимает с них предпринимательский риск. Дело в том, что доходы менеджеров определяются индивидуальными трудовыми договорами, в то время как дивиденды акционеров никем не гарантированы. Неопределенность хозяйственной деятельности порождает для собственников риск не получить ожидаемые доходы. Это накладывает серьезный отпечаток на инвестиционную деятельность фирм.

Когда права собственности и управления сосредоточены в одних руках, как это было в представительной фирме А. Маршалла, рискованность инвестиций оценивается выше, чем в тех случаях, когда эти функции разделены. Дело в том, что в акционерном обществе риск распределен между всеми собственниками пропорционально их пакетам акций. Диверсифицируя портфели, инвесторы снижают вероятность своих потерь (Jensen, 1989, p. 64). Собственник маршаллианской фирмы такой возможности не имеет. Он несет свой предпринимательский риск целиком. Это «ведет к принятию решений о меньших инвестициях в рискованные проекты». В результате



«ухудшаются позиции организации в борьбе за выживание» (Fama and Jensen, 1983, p. 309).

Контроль менеджеров требует затрат, поэтому он осуществляется лишь частично. Литература по корпоративным финансам отмечает, что ослабление контроля приводит к реализации невыгодных акционерам инвестиций. Это может происходить, например, в ситуации извлечения корпорацией экономической ренты (под которой понимается доход, превышающий альтернативную стоимость применяемых ресурсов). В таких условиях фирма располагает значительными свободными денежными средствами. Это финансовые ресурсы, «превышающие величину, которая необходима, чтобы реализовать все проекты с положительной чистой приведенной стоимостью». Именно в данной ситуации может обостриться конфликт между акционерами и менеджментом. Управленцы заинтересованы не выплатить свободные денежные средства в виде дивидендов, а инвестировать их в проекты с отрицательной чистой приведенной стоимостью. Это нанесет ущерб акционерам, но повысит благосостояние менеджмента (за счет увеличения должностных привилегий и укрепления статуса) (Jensen, 1986, p. 323). Феномен завышения инвестиций, как форма манипуляций управленцев, имеет особое значение для анализа инвестиций современной российской корпорации.

Оценивая последствия отделения собственности от управления в целом, А. Эйхнер отметил, что именно это способствовало превращению буржуазного общества XIX в. в индустриальное хозяйство века XX-го. «Именуемая иногда „управленческим капитализмом“ новая система представляет собой следствие того, что К. Маркс называл диалектическими законами истории, и о чем Т. Веблен говорил как об эволюционном процессе». Общественный порядок, в котором «значение средств производства, находящихся в частной собственности, переросло интерес любого индивида, не был заменен антитезой социализма». Вместо этого утвердилась новая система, где права частной собственности по-прежнему действительны в том, что касается распределения доходов, а права, связанные с «распоряжением производственными мощностями, были аннулированы и переданы новому классу людей с иными полномочиями». В результате акционеры превратились из реальных собственников во всего лишь одну из заинтересованных в деятельности фирмы сторон. Однако они наделены уникальными полномочиями — нанимать и смещать управленческую команду. Это дает акционерам некоторое преимущество перед другими заинтересованными группами: обладателями долговых обязательств фирмы с фиксированным процентом, наемными работниками, поставщиками сырья и материалов, привилегированными дистрибьюторами

и потребителями продукции и др. Новое положение собственников сближает их с внешними кредиторами фирмы<sup>11</sup> (Eichner, 1976, p. 20).

***Отделение собственности от управления и максимизация роста.***

Разделение прав присвоения дохода и контроля над капиталом является главным фактором, определяющим цели представительной корпорации. С этим связано еще одно важное различие неоклассики и посткейнсианства. Как известно, ортодоксальная теория полагает, что компания максимизирует прибыль в краткосрочном периоде. Это микроэкономическое основание неоклассической теории роста решительно критикуется посткейнсианством.

Дело в том, что в современных корпорациях интересы менеджеров и акционеров обособлены и противоречивы. Собственники заинтересованы в увеличении своих доходов от акций в форме дивидендов и роста их курсовой стоимости. Если эти показатели у компании низкие, то акционеры продают ее ценные бумаги и делают вложения в другую фирму. Следовательно, данная группа стремится к максимизации краткосрочной прибыли. В этом акционеры похожи на собственника маршаллианской фирмы. Доходы менеджеров определяются преимущественно другими факторами. А. Берл и Г. Минз отмечали, что данные лица обычно получают фиксированный оклад и привилегии (о них см. ниже). Этот факт имеет столь большое значение для рассматриваемой теории фирмы, что ему следует уделить особое внимание.

Выводы посткейнсианцев базируются на обширном комплексе эмпирических исследований. Их обобщил О. Уильямсон, принадлежащий к «новой институциональной школе». Он ввел понятие «функции полезности управленцев» (Williamson, 1964). Она описывает мотивы экономического поведения менеджеров с помощью понятий теории фирмы. В аргумент этой функции входят противоречивые

---

<sup>11</sup> В связи с феноменом распыления прав собственности можно сказать, что они в значительной степени социализированы. Теперь собственники составляют не узкий класс капиталистов, а широкий круг мелких держателей акций. Кроме того, многие категории населения являются вкладчиками институциональных инвесторов (банков, пенсионных и инвестиционных фондов и др.). В разных странах мира формы распределения прав собственности различны. В США права на доходы корпораций закреплены преимущественно за мелкими акционерами и институциональными инвесторами. В ФРГ эти права сконцентрированы у крупных банков, а в Японии — у крупных банков, индивидуальных акционеров и институциональных инвесторов (Львов и др., 2000, с. 29; Ерзнкян, 2000, с. 91–102). Однако, несмотря на эти различия, принцип отделения прав собственности от функций управления присущ большинству успешных корпораций развитых стран.

показатели: прибыль и некоторые статьи издержек фирмы. Прибыль рассматривается как фактор полезности менеджеров потому, что она является мерилем эффективности управления компанией и источником ее роста. Но личную материальную заинтересованность менеджеров, как сказано выше, отражают затраты на их оклад и неденежные привилегии. К последним относятся: размер и комфорт офисов, секретарский состав, проведение международных конференций, транспорт, средства связи и т.д. Все эти расходы не имеют прямого отношения к максимизации прибыли. «Чем выше степень контроля менеджеров над бизнесом, тем больше такие расходы отклоняются от максимизирующего прибыль уровня, но присутствие прибыли в функции полезности ограничивает данную деятельность» (Cowling, 1982, p. 53).

Положение управленцев определяется прежде всего долгосрочными позициями фирмы в отрасли и шире — в экономике страны, а в эпоху глобализации и на мировом рынке. Чем крупнее бизнес, тем значительнее «вес» его управленческой команды, тем выше упомянутые оклады и неденежные привилегии, тем больше должностей, которые позволяют увеличить карьерные возможности и т.д. Таким образом, «для управленцев, которые реально контролируют мегакорпорацию, рост фирмы во времени является наиболее желательным, поскольку усиливает их власть, престиж и доход» (Eichner, 1991, p. 360). Максимизация долгосрочной экспансии влияет на обе противоречивые группы факторов функции полезности менеджеров. Рост позволяет увеличить и прибыль, и привилегии.

Значит, именно *отделение прав собственности от функций управления и концентрация большинства полномочий в руках менеджмента являются ключевыми условиями перехода современных корпораций от краткосрочной к долгосрочной стратегии развития*. Однако менеджеры не могут полностью игнорировать интересы акционеров и направлять всю прибыль на финансирование роста. Они вынуждены учитывать возможность враждебного поглощения фирмы конкурирующей группой управленцев в случае продажи акций нынешними собственниками. При данных ограничениях управленцы пытаются удерживать прибыль и направляют на дивиденды лишь такую ее часть, которая достаточна ровно для того, чтобы инвесторы воздержались от продажи своих ценных бумаг.

Современные системы стимулирования менеджмента гораздо сложнее описанной А. Берлом и Г. Минзом схемы, предусматривающей фиксированный оклад и неденежные привилегии. Обычно регулярное материальное вознаграждение управленцев состоит

из должностного оклада/тарифной ставки и премии<sup>12</sup>. Размер первой составляющей преимущественно зависит от положения менеджера в управленческой иерархии. Премияльная часть определяется решениями исполнительных органов и топ-менеджеров корпораций или на нее влияют показатели эффективности компании. Как правило, это монетарные критерии — прибыль, объем продаж, капитализация и др. Иногда премияльные менеджеров ставятся в зависимость от более сложных совокупностей критериев. В этих случаях, например, может применяться система сбалансированных показателей (balanced scorecard), позволяющая комплексно использовать монетарные и натуральные оценки деятельности компании и отдельных ее подразделений. Такие системы помогают гибко учитывать специфику работы отдельных управленцев. Некоторые компании допускают прямое участие их менеджеров в своих прибылях (Спицина, 1999, гл. 3).

Также применяются следующие механизмы нерегулярного материального стимулирования. После завершения крупных бизнес-проектов или при успешном окончании планового периода (квартала, полугодия, года, нескольких лет) менеджерам выплачиваются крупные вознаграждения — бонусы (отложенные премии). В компаниях, ориентированных на долгосрочный найм, важную роль в материальном стимулировании управленцев играют выходные пособия и схемы пенсионного обеспечения. Объемы этих благ зависят от условий увольнения, трудового стажа, размера месячного или годового дохода, статуса управленца и т. д. Компании, стремящиеся к росту капитализации, осуществляют «непостоянные выплаты, связанные с акциями» своим топ-менеджерам. Эти лица получают право на приобретение обычных акций компании в определенных количествах по установленной льготной цене (опционы). Также им бесплатно выдаются акции или денежные средства, соответствующие стоимости определенного количества этих ценных бумаг, если результаты деятельности компании превышают заданный уровень на протяжении установленного количества лет. При улучшении положения корпораций растет рыночная стоимость их акций, и увеличиваются премияльные управленцев в случае реализации описанных схем. Иногда с топ-менеджерами заключаются договоры, предусматривающие в случае смены владельца компании крупные компенсационные выплаты («золотой парашют»). Системы привилегий для управленцев также весьма разнообразны (Там же).

Перечисленные схемы материального стимулирования в разной степени способствуют максимизации долгосрочной экспансии кор-

---

<sup>12</sup> На практике стимулирующие выплаты часто включают не только премии, но и различные доплаты, надбавки.

пораций. Менеджеры действительно стремятся к росту бизнеса, если в их доходах основную долю составляют денежные оклады/тарифные ставки, премии, зависящие от долгосрочных критериев роста компании, бонусы, выходные пособия и, ориентированные на длительную перспективу, непостоянные выплаты, связанные с акциями компании. Однако, если управленцы преимущественно получают премии, зависящие от краткосрочных показателей эффективности бизнеса (прибыли) или, рассчитанные на краткосрочную перспективу, нерегулярные выплаты, связанные с акциями, то наиболее желательным для этих лиц становится максимизация текущей прибыли. Такая ситуация возникает, когда в корпорации доминируют краткосрочно ориентированные акционеры, а менеджмент полностью подчиняется их интересам. У этих компаний замедляется рост, а в долгосрочной перспективе у них возникают значительные проблемы.

Исследования показывают, что фирмы, менеджмент которых облегчал себе жизнь и ограничивался эксплуатацией завоеванного положения, проигрывали и сходили со сцены. В динамичной, растущей экономике управленцы могут процветать, только стремясь к максимально возможному росту (Eichner, 1991, p. 361). По этой причине А. Эйхнер считает данную цель основной для представительной корпорации в современной экономике.

Крупный бизнес максимизирует рост с помощью двух основных стратегий поведения. Во-первых, «мегакорпорации стремятся сохранить или расширить свою долю рынка в отраслях, к которым уже принадлежат, одновременно осуществляя инвестиции, необходимые для снижения издержек производства». Однако, после того как рынок достиг зрелости, на нем формируется олигополия со стабильными даже при увеличении спроса относительными долями производителей. Резко увеличить долю рынка можно только в тех секторах, которые еще складываются или проходят восходящую стадию своего развития. В этих условиях второй важнейшей стратегией роста мегакорпорации является «экспансия в новые, быстро растущие отрасли и уход из старых, относительно застойных». Таким образом, мегакорпорация все время находится на острие научно-технического прогресса, который подрывает ее текущее положение в уже завоеванных областях бизнеса и открывает перед ней новые возможности (Ibid., p. 363).

Вывод об институциональной природе долгосрочной стратегии роста подтверждается и практикой корпораций, для которых не характерны предпосылки А. Берла и Г. Минза. Когда акционерный капитал контролирует управление крупной фирмой, возникает явление шоттермизма (short-termism), т. е. краткосрочной ориентации в деятельности компаний.

Оценка будущих решений является «нормальной», если индивид дисконтирует ожидаемые поступления денежных потоков на основе фактических процентных ставок или своей постоянной, субъективной нормы дисконта. Краткосрочная временная ориентация является отклонением от нормальной оценки времени. Это явление заключается в том, что поступления каждого последующего периода дисконтируются по более высокой норме дисконта (Juniper, 1998). Оценка будущего времени оказывается заниженной. Компания отказывается от выгодных крупных долгосрочных инвестиций и в перспективе проигрывает конкурентам. Такое положение сложилось, например, в английской промышленности в послевоенный период, что привело к ослаблению ее позиций на мировом рынке.

Связь природы фирмы и ее стратегии имеет решающее значение для последующего анализа. Ниже будет показано, что коренные отличия институциональных характеристик российского бизнеса от корпораций развитых стран деформируют инвестиционное поведение отечественных корпораций и препятствуют экономическому росту.

**Модели распределения прав собственности и управления.** Фирмы, описанные А. Берлом и Г. Минзом, не являются единственным типом крупных коммерческих организаций. Американский опыт свидетельствует, что: «общепринятая в двадцатом веке модель корпоративного управления... жизнеспособна в некоторых областях экономики. Особенно она характерна для компаний роста, чьи прибыльные инвестиционные возможности превышают внутренне накапливаемую наличность» (Jensen, 1989, p. 64). Подобные условия складываются в некоторых отраслях американской экономики — в производстве компьютеров и электроники, фармацевтике, биотехнологиях, сфере финансовых услуг и др. (Ibid.). Для темы данной книги большое значение имеет указание на связь корпоративного управления, условий финансирования инвестиций и роста бизнеса. Оказывается, императив экспансии при недостатке внутренне накапливаемых средств обеспечивает эффективный контроль над относительно самостоятельным менеджментом. Необходимость обращаться к внешним источникам капитала создает угрозу враждебного поглощения и делает рынок ценных бумаг эффективным ограничителем махинаций.

В других условиях такие акционерные общества менее эффективны. «Открытая корпорация не годится в отраслях, где долгосрочный рост замедлен, внутренне накапливаемые фонды превышают возможности инвестировать их с прибылью, или снижение масштабов является наиболее продуктивной долгосрочной стратегией» (Ibid.). Как указывалось выше, в таких случаях рыночный контроль над наем-

ными менеджерами слабеет, и их оппортунизм подрывает эффективность бизнеса. При замедлении общих темпов роста и увеличении объемов неиспользуемых мощностей необходима реструктуризация. Такое положение сложилось в сталелитейной, химической, пивоваренной, табачной и ряде других отраслей американской экономики в 80-х гг. В этих секторах, располагающих значительной наличностью, искушение для наемного менеджмента разбазарить ресурсы через раздувание численности административно-управленческого персонала и инвестиции в неоправданные проекты часто непреодолимо (Jensen, 1989, p. 64).

В данных условиях вновь стали появляться собственники, деятельно участвующие в управлении компаниями. В качестве таковых часто выступают институциональные инвесторы, владеющие значительными пакетами акций корпораций. Это частные и государственные пенсионные фонды, крупные страховые компании, фирмы медицинского страхования и т. д. Данные организации представлены в советах директоров, формируют и контролируют менеджмент, влияют на долгосрочное развитие компаний. Иногда они сами осуществляют управление. Однако это вовсе не возврат к маршаллианской фирме предпринимателя-управленца. Институциональные инвесторы располагают огромными капиталами, размещаемыми миллионами индивидуальных вкладчиков на долгосрочной основе. Именно ориентация на длительную перспективу отличает поведение этих организаций от стратегии инвесторов-индивидов. В отличие от последних, «большие фонды стали планировать свои финансовые потоки, основываясь на таких предсказуемых факторах, как демография занятых, ожидаемая продолжительность жизни и тенденции в состоянии здоровья. Благодаря этому они могут вырабатывать долгосрочное видение доходов от инвестиций и держать свои вклады в неликвидных активах»<sup>13</sup> (Light, 1989, p. 63).

Компании с отделением собственности от управления характеризуют, прежде всего, американский опыт XX в. Об этом свидетельствует исследование наиболее распространенных в современном мире типов корпоративного управления, предпринятое специалистами Гарвардского университета (La Porta *et al.*, 1999). Ими изучена большая выборка корпораций 27 стран мира. Брались данные по 20 крупнейшим компаниям, чьи акции обращаются на рынках ценных бумаг, и некоторому количеству меньших по размерам фирм. При этом

---

<sup>13</sup> Анализируя усиление роли институциональных инвесторов, С. М. Меньшиков отмечает, что акционеры-инсайдеры этих организаций становятся финансовыми олигархами, обладающими колоссальным влиянием в корпоративной экономике (Меньшиков, 1965).

изучался вопрос о наличии конечного собственника, если речь шла о фирме, значительная доля акционерного капитала которой принадлежала другой организации.

Полученные результаты говорят о том, что модель А. Берла и Г. Минза не универсальна, если брать мировой опыт в целом. Более одной трети корпораций из рассматриваемой выборки действительно оказались компаниями с распыленной мелкой акционерной собственностью. Эта группа фирм доминирует в США, Великобритании и Японии. А вот выборки по Аргентине, Греции, Австрии, Гонконгу, Португалии, Израилю и Бельгии не содержали подобных компаний (La Porta *et al.*, 1999, p. 491—496). Корпорации этих стран характеризовались наличием выраженного доминирующего собственника с блокирующим пакетом акций. Контроль обычно принадлежал семьям и реже государству.

Важнейший вывод из проведенного исследования состоит в том, что *тип контроля определяется степенью защищенности прав мелких акционеров*. Там, где она высока, преобладает фирма с отделением прав собственности от функций управления, а там, где низка — с доминирующим собственником. Значит, правовая среда оказывает решающее влияние на форму корпоративного контроля. Специалисты Гарвардского университета утверждают, что лучше защищены права акционеров в странах, в которых корпоративное законодательство имеет своим источником общее право, а хуже — где гражданское право.

Особый интерес представляет исследование семейного контроля над фирмами. Анализ показывает, что две трети семей, преобладающих среди собственников корпораций, представлены и в их топ-менеджменте. Это нарушает классическое отделение прав собственности от функций управления. Доминирующие семьи часто распоряжаются большими ресурсами фирмы, чем предполагается их долей акций. Во-первых, речь идет об отклонении от принципа «одна акция — один голос», которое осуществляется в интересах крупных собственников. Во-вторых, формируются пирамиды контроля, реализующие сложные схемы перекрестного владения фирмами. На вершине этого холдинга находится конечный собственник, полномочия которого, представленные сетью компаний, превышают влияние отдельных мелких акционеров. Второй вариант наиболее распространен. Семьи-собственники благодаря своему положению извлекают дополнительные выгоды в ущерб остальным акционерам. В данной ситуации превращение в миноритария является столь убыточным, что доминирующие собственники сделают все для сохранения своего положения (Ibid., p. 473, 502).



Сказанное не означает, что модель представительной корпорации не является полезной для анализа современного крупного бизнеса. Большая часть мирового рынка акций приходится на США, Великобританию, Японию и другие страны с фирмами Берла и Минза (La Porta *et al.*, 1999, p. 495). Но рассмотренные отклонения от этой модели говорят о воздействии на корпоративное управление институциональной среды с менее развитым законодательством и нетрадиционными для развитых стран неформальными правилами поведения. Именно эти отличия позволят в дальнейшем глубже интерпретировать особенности отечественных фирм.

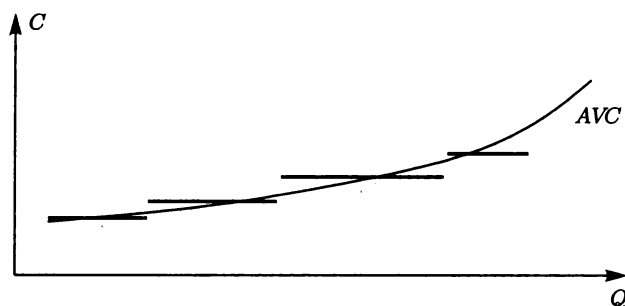
**Дискретная (множественная) структура основного капитала и средние издержки.** Кроме отделения собственности от управления, мегакорпорация характеризуется ведением производства на нескольких предприятиях (Eichner, 1976, p. 28). Это резко отличает посткейнсианскую модель корпорации от неоклассической. Ранее указывалось, что неявной предпосылкой последней является наличие у фирмы одного предприятия. Однако современные крупные корпорации обладают именно дробной структурой мощностей. Из этого вытекает важное положение о технических коэффициентах.

Современная корпорация не изменяет объемы производства для того, чтобы найти оптимальный уровень издержек, как ей предписывает маржиналистский анализ. Когда предприятие строится, менеджеры получают от инженеров информацию о том, каков наилучший уровень производства, приносящий наименьшие удельные издержки. Эту величину А. Эйхнер называет «инженерно-определенной производственной мощностью» предприятия (ERC). Совокупность заводов фирмы образует тот же показатель для корпорации в целом. Он включает оптимальное количество и структуру персонала, объем сырья и материалов, выход продукции и т. д. (Ibid., p. 62). Тем самым задается наилучшее соотношение переменных и постоянных факторов производства, т. е. технические коэффициенты. В дальнейшем менеджмент или эксплуатирует данное предприятие именно на уровне оптимальной загрузки, или не использует его вообще. Это и означает, что технические коэффициенты становятся постоянными (зафиксированными). Впрочем, их можно изменить, внедрив передовые технологии. Однако это возможно только в долгосрочном периоде с помощью крупных инвестиций.

Важнейшая характеристика производства — количество работников, обслуживающих оборудование, — входит в привычку, становится нормой и, наконец, закрепляется коллективным договором. В результате у фиксированных технических коэффициентов появляется не только технологическая, но и институциональная основа.

Удельные (средние) переменные издержки производства зависят от пропорций потребления ресурсов. Значит, *фиксированный характер технических коэффициентов в краткосрочном периоде предопределяет постоянный уровень этих издержек для предприятия*. Данное утверждение противоречит неоклассической теории фирмы. Следствием постоянства технических коэффициентов является то, что кривая удельных переменных издержек megакорпорации существенно отличается от известной U-формы данного графика в неоклассическом анализе (Eichner, 1976, p. 30).

Это положение принимается с некоторыми оговорками, не меняющими суть проблемы. Производственные мощности корпорации обычно создаются не одновременно и воплощают разные ступени технического прогресса. Это значит, что удельные переменные издержки заводов компании отличаются. В краткосрочном периоде они постоянны у каждого предприятия в отдельности. Если упорядочить заводы по уровню удельных переменных издержек, начиная с наименьших, то получится лестница, как на рисунке 1.1.



**Рис. 1.1.** Кривая удельных переменных издержек.

По вертикали отложены удельные издержки ( $C$ ), а по горизонтали — объем производства ( $Q$ )

На рисунке ступеньки являются графиками постоянных функций удельных переменных издержек отдельных предприятий корпорации. Кривая  $AVC$  сглаживает эти зависимости. Эмпирические исследования показывают, что разница в технологиях предприятий одной корпорации не бывает слишком значительной. Если она превышает приемлемый уровень, то оборудование наиболее старых заводов демонтируется и продается на лом. Менеджеры знают среднюю величину удельных переменных издержек фирмы и используют ее при принятии решений. Эти соображения побудили А. Эйхнера к тому, чтобы абстрагироваться от ступенчатой формы кривой и для упрощения анализа свести ее к прямой.

Таким образом, *дискретная структура производственных мощностей предопределяет постоянный уровень удельных переменных издержек корпорации в краткосрочном периоде*. Из этого вывода следует совпадение предельных и средних затрат.

До сих пор речь шла только о переменных издержках. Постоянные затраты распределяются по всему объему производства. Они снижаются в расчете на единицу продукции с увеличением выпуска. Значит, кривая общих удельных издержек (переменных и постоянных) монотонно убывает вплоть до достижения полной загрузки производства.

При возникновении потребности в сокращении выпуска продукции компания закрывает ряд заводов или их сегментов вообще вместо уменьшения производства на них. Значит, в отличие от неоклассической фирмы, мегакорпорация А. Эйхнера варьирует объем производства при неизменном уровне удельных переменных издержек и при изменяющихся средних постоянных затратах. Этот вывод лишает смысла механизм уравнивания предельных издержек и предельного дохода для определения оптимального уровня выпуска.

Исторически накопленные данные позволяют менеджменту корпорации рассчитать среднюю ожидаемую загрузку производственных мощностей фирмы в предстоящий (плановый) период. Этот объем выпуска получил название «стандартной загрузки мощностей» (*standard operating ratio*). Он измеряется как относительная величина и составляет долю от инженерно-определенной мощности (*ERC*). Стандартная загрузка мощностей и сведения о средних издержках позволяют определить величину внутренне накапливаемых инвестиционных фондов, которую принесет надбавка на издержки производства. Механизм этих расчетов представлен на рисунке 1.2, который приведен с небольшими изменениями в соответствии с (Eichner, 1985, p. 36).

На рисунке видно, что стандартная загрузка мощностей определена менеджментом на уровне 80 % от *ERC*. Надбавка на издержки при уровне цены  $P_0$  определяет среднюю величину денежного потока (*ACF*) для накопления инвестиционных фондов при данном объеме производства. Эта величина равняется сумме удельной нераспределенной прибыли, направляемой на инвестиции и удельных амортизационных отчислений (*depreciation allowances*) (Eichner, 1991, p. 468).

**Принадлежность к отраслевой олигополии.** Представительная корпорация А. Эйхнера является членом отраслевой олигополии. Эти формы организации рынков доминируют в обрабатывающей промышленности США и других развитых странах. К подобным структурам полностью относится весь анализ административной цены и над-

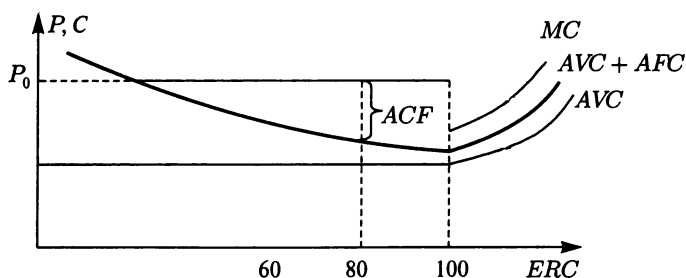


Рис. 1.2. Кривые удельных издержек и средняя величина денежного потока.

По вертикали отложены цены ( $P$ ) и удельные издержки ( $C$ ), а по горизонтали — объем производства в абсолютном выражении и в % от  $ERC$ . Средние переменные издержки ( $AVC$ ) постоянны вплоть до полной загрузки мощностей. Общие средние издержки (переменные и постоянные) ( $AVC + AFC$ ) постепенно снижаются. Предельные издержки ( $MC$ ) совпадают с общими средними вплоть до достижения  $ERC$ <sup>14</sup>

бавки на издержки, который был предложен Г. Минзом и М. Калецким. Но идея последнего о необходимости учитывать реакцию других олигополистов была развита посткейнсианцами.

Как известно, олигополия характеризуется господством в отрасли нескольких крупных фирм. Каждая из них контролирует значительную долю рынка, поэтому отдельные мегакорпорации должны учитывать, что изменение цены или иные попытки улучшить свое положение вызывают ответную реакцию. «Эта осознанная взаимозависимость членов отрасли, а не количество таких компаний и не их доли рынка... определяет олигополию. Это означает, что ни одна отдельная фирма не может, сама по себе, изменить текущий уровень цен» (Eichner, 1976, р. 38, 39). Если какая-либо из корпораций в таких условиях решит повысить свою прибыль и поднимет цены, то потребители начнут покупать более дешевую продукцию других членов олигополии. Если компания попытается увеличить свою долю рынка и сократит цены, то точно так же поступят и коллеги. В обоих случаях доходы фирмы упадут. Такая взаимозависимость приводит к отказу от ценовой конкуренции ради «совместной максимизации прибыли».

<sup>14</sup> Предельные издержки возрастают только при превышении 100-процентной загрузки производственных мощностей. Это связано с тем, что предприятия, эксплуатируемые сверх оптимального режима, стремительно изнашиваются, теряют технологический уровень и работают все менее экономно. Лишь при таких условиях дополнительная единица продукции приносит большие издержки, чем предыдущая.

В результате крупнейшие компании стремятся к увеличению дохода в отраслевом масштабе и постепенно вырабатывают методы согласования ценовых решений. В связи с этим возникает институт ценового лидерства.

Среди членов олигополии выделяется фирма, обладающая наименьшими издержками и/или наибольшей долей рынка. Именно она теперь объявляет о пересмотре отраслевой цены. Этому решению подчиняются остальные компании отрасли. Таким образом, члены олигополии разделяются на «законодателя» и «восприимчиков» цен. Лидер «наказывает» ослушников, бросающих вызов общему порядку. Он может нанести ощутимый ущерб любой другой компании отрасли. «Обычно требуется лишь короткий период урезания цены, чтобы убедить фирму в том, что ее кривая спроса и впрямь изогнута вниз<sup>15</sup>, и что она только потеряет, если не будет подчиняться доминирующей фирме. Следовательно, поведение, лежащее в основе ценового лидерства, обычно усваивается на болезненном опыте» (Eichner, 1991, p. 366). В силу этого утвердившаяся в отрасли олигополия предполагает стабильность долей рынка различных корпораций.

Концепция ценового лидерства отличает модель А. Эйхнера от модели М. Калецкого. Согласно последней, цена не является определенной, потому что каждая фирма назначает некоторую свою величину надбавки. По А. Эйхнеру надбавка устанавливается ценовым лидером, чье решение зависит от ряда факторов, рассматриваемых ниже.

#### § 4. Инвестиционная функция

Императив роста ставит в центр корпоративной стратегии инвестиционную деятельность. Капиталовложения должны обеспечить развитие фирмы со скоростью, соответствующей темпам расширения отраслевого рынка. Если инвестиции корпорации не достигнут этого уровня, то ее вытеснят конкуренты. В противном случае объем незагруженных мощностей превысит необходимый резерв. Оба эти сценария неблагоприятны.

Становясь стержнем деятельности фирмы, инвестиционная стратегия подчиняет себе ее ценовую политику (о посткейнсианской теории цены см. в Reynolds, 1990). В модели представительной корпорации цена устанавливается на уровне, необходимом для финансирования запланированных инвестиций. Это утверждение противоречит

---

<sup>15</sup> Фирма — член олигополии — не может повысить объемы продаж, снизив цены, потому что ценовой лидер способен уменьшить их еще сильнее. Это означает, что кривая спроса неэластична по цене. — Прим. авт.

неоклассической модели фирмы. Данная теория полагает, что ценовые и инвестиционные решения независимы. При этом цена устанавливается компанией-олигополистом на уровне, позволяющем получить максимум прибыли.

А. Эйхнер считает, что внутренне накапливаемые фонды растущая megакорпорация направляет на инвестиции, призванные достичь следующих целей:

- расширение производственных мощностей;
- снижение издержек;
- усиление позиций фирмы на рынке;
- диверсификацию в другие отрасли.

Из этого списка два первых пункта соответствуют традиционному пониманию вложений в расширение и модернизацию производства. Как уже отмечалось, темпы увеличения мощностей должны соответствовать росту отраслевого спроса. Необходимость снижать издержки производства модифицирует этот принцип. Для замены оборудования на более современное необходим некоторый резерв мощностей. Иначе фирма безвозвратно утратит часть своей доли рынка за время модернизации. Значит, темпы расширения мощностей должны несколько опережать рост отраслевого спроса. Впрочем, экспансия сама неотделима от снижения издержек. Ведь новый завод обычно позволяет реализовать передовые технологии. В то же время модернизация оборудования может происходить и без увеличения мощностей, поэтому она и выделяется как отдельное направление капиталовложений.

Строительство нового завода (или модернизация уже существующего) на основе передовых технологий снижает средние издержки фирмы. В результате смещаются соответствующие кривые на рисунке 1.2. Это увеличивает денежный поток для накопления инвестиционных фондов при той же величине надбавки.

Вложения в усиление позиций фирмы на рынке обычно не относятся к инвестициям. Однако А. Эйхнер считает, что затраты на НИОКР, маркетинг, рекламу и т. д. по существу являются инвестиционными. Значит, внутренне накапливаемые фонды превышают сумму нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений. К ним также относятся затраты, направляемые на НИОКР, маркетинг и рекламу (Eichner, 1976, p. 61).

Последний пункт списка, очевидно, представляет собой комбинацию предыдущих. Однако ввиду его особой важности выделяется отдельно.

В целом, приведенный перечень направлений инвестиций подтверждает, что накопление фондов, а значит, и цена, зависят от стратегии роста фирмы.

Теперь целесообразно приступить к описанию инвестиционной функции. В результате пересмотра цены доходы мегакорпорации увеличатся благодаря прибыли, которую дадут финансируемые инвестиции. Однако фирма испытает и «падение продаж, вызванное более высокой ценой. Первый эффект описывается кривой спроса компании на инвестиционные фонды; второй — кривой их предложения» (Eichner, 1980, p. 120). Эти две функции характеризуют поведение представительной корпорации в сфере капиталовложений. А. Эйхнер для их обозначения ввел термин «инвестиционная функция мегакорпорации», который используется далее и в этой книге.

**Предложение инвестиционных фондов.** Даже лидер отрасли не может, назначая надбавку на издержки, ориентироваться только на потребности в финансировании планируемых инвестиций. Этой компании необходимо учитывать и ряд ограничений, налагаемых рынком на увеличение цены: эффекты замещения и вхождения в отрасль конкурентов, а также возможность государственного вмешательства (Eichner, 1991, p. 370–392). По существу требуется сопоставить дополнительные доходы и потери от увеличения надбавки.

Рассмотрим подробнее упомянутые рыночные ограничения. Прежде всего, следует уделить внимание эффекту замещения. Он «отражает тот факт, что с увеличением относительной цены товара потребители начинают покупать предпочтительный для них товар-заменитель, производимый другой отраслью» (Ibid., p. 376). Эффект замещения связан с возникающими при снижении продаж потерями и определяется величиной эластичности отраслевого спроса. Если она меньше единицы, то потери будут меньше дополнительного дохода, если больше единицы — то наоборот. Данный эффект проявляется не сразу. Для того чтобы потребители привыкли к новому соотношению цен на продукцию и покупатели инвестиционных товаров приспособили свои технологии, требуется время. В силу инерции экономики в первые периоды времени (естественно, разные в различных отраслях) корпорации почти не ощутят потерь. Негативный эффект увеличения цены будет нарастать позднее. Снижение объема продаж пропорционально распределится между фирмами-членами отраслевой олигополии. Эти соображения отражены с помощью рисунка 1.3.

Пусть мегакорпорация — ценовой лидер — рассматривает возможность увеличения цены с уровня  $P_0$  до  $P_1$ . При данной краткосрочной отраслевой кривой спроса  $AR$  (которая имеет одинаковую эластичность для всех фирм отрасли) повышение надбавки принесет дополнительный доход, равный площади прямоугольника  $P_1ABP_0$ . Но одновременно упадут объемы продаж, и возникнут потери, равные площади прямоугольника  $BGFE$ . Чистый эффект будет зависеть

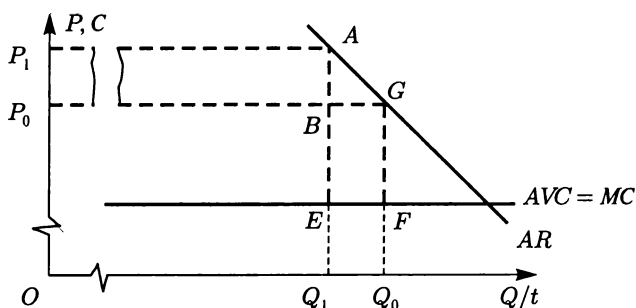


Рис. 1.3. Эффект замещения.

По вертикали отложены цены ( $P$ ) и удельные издержки ( $C$ ), а по горизонтали — выпуск продукции в последовательные периоды времени ( $Q/t$ )

от сравнения площадей двух фигур. Рисунок показывает, что в данном случае доход от увеличения цены превосходит убыток, т. е. эластичность спроса по цене меньше единицы. Но такая ситуация сохранится лишь в краткосрочном периоде. Со временем эффект замещения будет усиливаться. Соотношение прямоугольников может измениться в пользу потерь, и они превысят дополнительный доход (Eichner, 1991, ch. 6; 1976, ch. 2).

Рассмотрим теперь эффект вхождения конкурентов на рынок. Он заключается в том, что «с увеличением надбавки, благодаря абсолютному росту прибыли, новым фирмам становится легче преодолеть входные барьеры... прежде препятствовавшие их проникновению в отрасль» (Eichner, 1991, p. 377, 378). Концепция входных барьеров была предложена американцем Дж. Бэйном (Bain, 1956). Он выделил три их вида: (а) — экономия на масштабах производства, (б) — абсолютные преимущества в издержках, (в) — дифференциация продукции. Барьер (а) связан с тем, что в любой отрасли есть минимально эффективный масштаб производства, который требует применения соответствующей величины капитала. Создание производственных мощностей меньше этого минимума не обеспечит снижения издержек до приемлемого уровня. Барьер (б) выражает то, что уже утвердившиеся в отрасли фирмы имеют такое важное преимущество, как доступ к производственным ресурсам на более выгодных условиях. Они уже привлекли наиболее ценных специалистов, квалифицированных рабочих, защитили патентами самые передовые технологии и т. д. Третий барьер (в) связан с так называемой «лояльностью потребителей». Утвердившийся на рынке «бренд» всегда имеет преимущество перед новым благодаря интенсивной рекламе, системе послепродажного об-



служивания, устоявшимся предпочтениям клиентов и т. д. (см. также: Needham, 1969, ch. 7; 1978, ch. 7).

Если при повышении цен потенциальные конкуренты преодолеют входные барьеры в отрасли, то продажи ранее существовавших компаний пропорционально сократятся. Этот вид потерь будет определяться уже не эластичностью спроса, а вероятностью вхождения на данный рынок новых фирм. Для создания новых предприятий необходим еще больший срок, чем для изменения вкусов потребителей и технологий, поэтому эффект замещения также сказывается только со временем. Рисунок 1.4 поясняет суть данного явления.

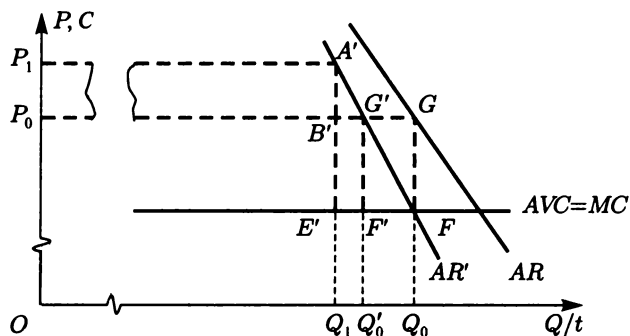


Рис. 1.4. Эффекты вхождения конкурентов и замещения.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

На рисунке видно, что повышение отраслевой цены с  $P_0$  до  $P_1$  приводит к сдвигу кривой спроса корпорации-ценового лидера (а значит, и остальных олигополистов) из  $AR$  в  $AR'$ . Падение объема производства  $Q_0 \rightarrow Q'_0$  вызвано вступлением в отрасль конкурентов, а сдвиг  $Q'_0 \rightarrow Q_1$  — эффектом замещения. Теперь добавочный доход равен площади прямоугольника  $P_1A'B'P_0$ , а потери от вхождения в отрасль конкурентов — площади  $G'GFF'$ . Совокупные потери от замещения и вхождения конкурентов равны площади прямоугольника  $B'GFE'$ . Из рисунка ясно, что даже этот неблагоприятный эффект компенсируется приростом дохода. Однако, как уже говорилось, со временем соотношение доходов и потерь может меняться.

**Вероятность государственного вмешательства.** Правительства развитых стран считают, что резкие повышения цен угрожают социально-экономической стабильности. При возникновении таких ситуаций государство может вмешиваться в дела отрасли. Для этого оно использует целый набор средств, среди которых: национализация, регулирование цен, налогообложение, снижение таможенных тарифов, открытие государственных запасов, антитрестовское законодательство

(Eichner, 1976, p. 77). Данное положение теории А. Эйхнера отражает опыт послевоенных лет кейнсианского регулирования. В условиях современной «неоконсервативной революции» вероятность применения таких мер в развитых государствах резко снизилась. Однако и сегодня эти страны располагают эффективными средствами, которые могут использовать при необходимости.

Из сказанного выше следует, что *решение о повышении цен принимается на основании анализа общего баланса дополнительных доходов и потерь фирмы за весь предстоящий плановый период*. Этот факт еще раз подчеркивает неадекватность неоклассической теории фирмы, рассматривающей максимизацию краткосрочной прибыли. Последствия увеличения цены могут быть полностью выявлены лишь на долгосрочном горизонте.

Рассмотрим подробнее порядок определения соотношения доходов и потерь от повышения цены. Рисунок 1.5 поясняет последовательность этих расчетов. При решении данной задачи необходимо учесть такой решающий фактор, как время. Выше отмечалось, что эффекты замещения и вхождения конкурентов нарастают постепенно. Это значит, что после увеличения цены дополнительные доходы первоначально превышают потери. Вычитая вторую величину из первой, получим инвестиционные фонды для нескольких последовательных периодов времени. Их сумму можно рассматривать как аналог внешнего займа. Аналогия, впрочем, лишь приблизительная, так как заемные средства обычно получаются сразу, а эти фонды накапливаются постепенно. С какого-то момента, особенно если в отрасль вступят конкуренты, потери от повышения цены могут превысить дополнительные доходы. Вычитая последнюю величину из первой для соответствующих периодов времени, получим последовательный ряд убытков. Их сумма является некоторым аналогом процентных платежей, уплачиваемых по внешним займам. Аналогия опять лишь приблизительная, так как процент обычно бывает единым для всей суммы займа, а убытки нарастают в последовательные промежутки времени. Превышение потерь над доходами от повышения цены, раз установившись, сохраняется бесконечно при прочих равных условиях. Возможно, в результате пересмотра надбавки поток доходов фирмы уменьшится. Это не означает, что от повышения цены надо непременно отказаться, потому что потери возникают лишь «в конечном счете». «В промежутке мегакорпорация-ценовой лидер будет располагать инвестиционными фондами, которые поможет накопить более высокая надбавка. Их можно использовать такими способами... которые более чем компенсируют итоговое падение потока доходов» (Eichner, 1991, p. 381). В связи с этим важно подчеркнуть, что

цена устанавливается на определенный плановый период, в рамках которого должны оцениваться последствия данного решения.

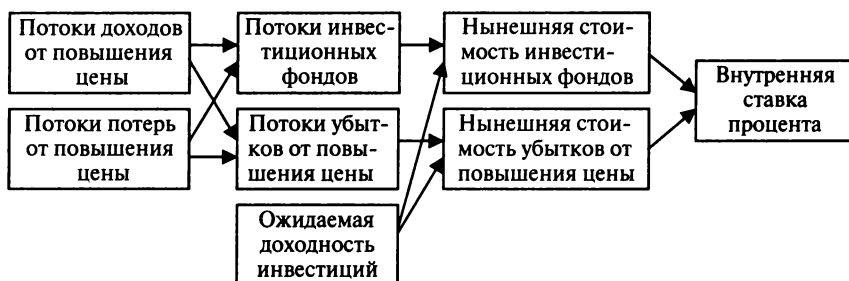


Рис. 1.5. Последовательность расчета соотношения доходов и потерь от повышения цены

В чистом виде инвестиционные фонды и убытки от повышения надбавки сопоставить нельзя, поскольку корпорация стремится не к увеличению прибыли самой по себе, как в неоклассической теории, а пытается мобилизовать средства для инвестиций. А. Эйхнер считает, что необходимо дисконтировать обе величины, определив их нынешнюю стоимость. В данной связи возникает вопрос, по какому проценту проводить такую операцию?

Чтобы понять это, следует учесть то, что стимулы инвестировать для фирмы тесно связаны со снижением издержек, наступающим в результате модернизации. Этот процесс определяется вековой траекторией роста отраслевого выпуска на работника, отражающей темпы научно-технического прогресса. Чем больше разница в производительности труда на передовом оборудовании, которое можно установить на самом старом эксплуатируемом предприятии корпорации, тем больше стимул осуществить новые вложения. Следовательно, «чем быстрее падают удельные издержки производства в результате научно-технического прогресса, тем больше темпы роста инвестиций отдельной мегакорпорации и всей олигополии» (Ibid., p. 454).

Таким образом, инвестиционные решения зависят от периода окупаемости типового проекта. Под последним понимается время, за которое доходы от снижения издержек компенсируют затраты на новое оборудование. Эту величину можно выразить с помощью следующей упрощенной формулы<sup>16</sup>:

$$t_r = \frac{C_0}{\Delta F}, \quad (1.2)$$

<sup>16</sup> Сроки окупаемости инвестиционных проектов ( $n$ ) в современном инвестиционном анализе точно вычисляются по формуле:

где  $t_r$  — период окупаемости;  $\Delta F$  — годовой дополнительный финансовый поток;  $C_0$  — цена покупки нового оборудования (Eichner, 1991, р. 455). Величина, обратная периоду самоокупаемости, равна ожидаемой доходности инвестиций ( $r$ )<sup>17</sup>. По этому показателю А. Эйхнер и предлагает производить дисконтирование потоков инвестиционных фондов и убытков от повышения цены. Отношение нынешних стоимостей убытков от повышения цены и инвестиционных фондов позволяет оценить издержки накопления единицы фондов за счет внутренних источников. Эту величину А. Эйхнер назвал «внутренней ставкой процента» ( $R$ )<sup>18</sup>.

$$\sum_{j=1}^n \frac{R_j - C_j}{(1+i)^j} = 0,$$

где  $R_j$  и  $C_j$  — положительные и отрицательные денежные потоки, возникающие с момента начала реализации проекта и до периода, когда текущий чистый доход становится неотрицательным,  $i$  — ставка дисконтирования (см. п. 2.8 Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов. Утв. Минэкономики РФ, Минфинансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 № ВК 477).

<sup>17</sup> По мнению А. Эйхнера, в корпоративной экономике есть выраженная тенденция к уравниванию доходности инвестиций между отраслями. Она связана с экспансией компаний в новые области бизнеса. «Доходность диверсификации или конгломерирования должна, по меньшей мере, соответствовать доходности других способов применения мегакорпорацией своих капиталов, таких как снижение издержек или усиление рыночных позиций в отраслях, к которым она уже принадлежит» (Eichner, 1991, р. 465). Это относится не только к новым, но и к устоявшимся отраслям. Если в последних технический прогресс или увеличение спроса резко повысят темпы роста, то ожидаемая доходность инвестиций превысит среднеотраслевой уровень. Это побудит ту или иную мегакорпорацию вступить в данную отрасль. Снижение долей рынка устоявшихся компаний уменьшит привлекательность описываемого бизнеса. Следовательно, именно стратегия максимизации роста выравнивает доходность инвестиций в экономике. Однако сказанное не означает, что происходит выравнивание между отраслями надбавки на издержки. Эта величина по-прежнему отражает власть разных корпораций над рынком.

<sup>18</sup> Ставку процента по внутренне накапливаемым фондам следует отличать от используемой в инвестиционном анализе ставки процента за пользование собственным капиталом предприятия. Последняя является процентом, который можно было бы получить, воспользовавшись наиболее выгодной из существующих возможностей капиталовложений. То есть  $R$  — это оценка затрат на получение фондов, а ставка процента за пользование собственным капиталом характеризует лучший вариант его использования. Также  $R$  следует отличать от положительных денежных потоков, возникающих при ре-

Главной особенностью  $R$  является положительная зависимость от увеличения надбавки на издержки. При небольших приращениях цены негативная реакция рынка сказывается мало, и внутренняя ставка процента растет незначительно. Иногда при повышении надбавки до определенного уровня убытки от этой операции вообще не возникают, и  $R$  остается равной нулю. Положение меняется с увеличением цены, поскольку отрицательное влияние трех перечисленных выше эффектов возрастает. В результате при повышении надбавки внутренняя ставка процента увеличивается прогрессирующим темпом. Начиная с определенной величины, прирост  $R$  становится чрезмерным. Подобная цена является запретительной, так как сопровождается неприемлемо большим эффектом замещения, а также близкой к единице вероятностью вхождения конкурентов и вмешательства государства.

Сопоставление величин внутренней ставки процента и инвестиционных фондов позволяет получить кривую, которая является графиком функции предложения внутренне накапливаемых инвестиционных фондов  $S'_I$  (см. рисунок 1.6).

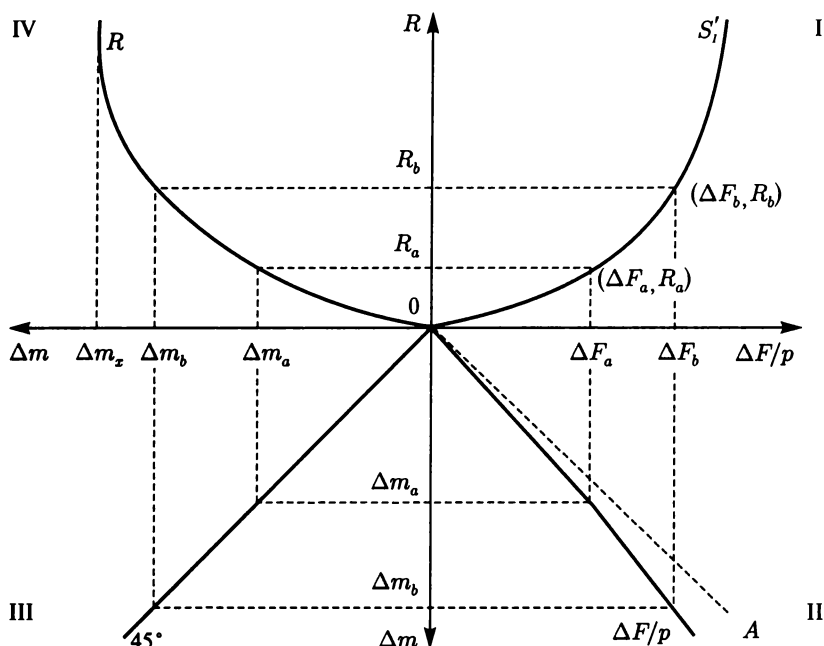
На рисунке изображена связь между увеличением надбавки на издержки производства ( $\Delta m$ ), величиной внутренней ставки процента ( $R$ ) и количеством внутренне накапливаемых инвестиционных фондов в ценовой период ( $\Delta F/p$ ). Увеличение  $\Delta m$  связано с возрастанием  $R$  (квадрант IV). В то же самое время рост надбавки ведет к повышению  $\Delta F/p$  (квадрант II). Если соотнести значения  $R$  и  $\Delta F/p$ , соответствующие разным величинам  $\Delta m$ , то получим кривую предложения внутренне накапливаемых инвестиционных фондов  $S'_I$ . Форма этого графика отражает рост внутренней ставки процента при повышении надбавки на издержки.

Кроме внутренне накапливаемых инвестиционных фондов корпорация может брать кредиты и займы. Этот вид привлечения средств для инвестиций отражен на рисунке 1.7.

Накопление инвестиционных фондов за счет внутренних источников экономически обосновано до тех пор, пока издержки этого процесса меньше, чем расходы на получение заемного капитала. Соответственно, надбавку на издержки целесообразно увеличивать, если  $R$  остается меньшим, чем  $i$ . В случаях, когда  $R$  превышает  $i$  необходимо привлекать заемный капитал. Таким образом, общая кривая предложения инвестиционных фондов (внутренних и внешних)  $S_I$  состоит из двух участков: возрастающего и горизонтального.

---

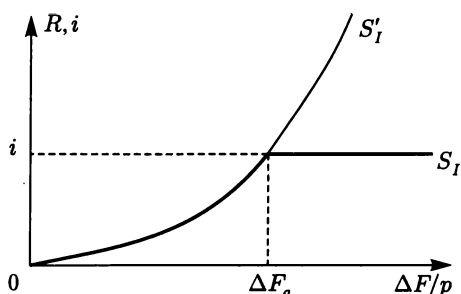
ализации инвестиционного проекта ( $R_j$ ). Несмотря на похожее обозначение, это совсем разные понятия.



**Рис. 1.6.** Кривая предложения внутренне накапливаемых инвестиционных фондов.

В квадранте IV по вертикали отложена внутренняя ставка процента ( $R$ ), а по горизонтали — надбавка на издержки ( $\Delta m$ ), которая возрастает при движении налево. График функции  $R$  растет с прогрессирующим темпом по мере увеличения  $\Delta m$ . При  $\Delta m_x$  значение  $R$  стремится к бесконечности. Квадрант III разделяется прямой под углом  $45^\circ$  и служит для связи квадрантов IV и II. В квадранте II по вертикали отложена  $\Delta m$ , которая возрастает при движении вниз, а по горизонтали — инвестиционные фонды в ценовой (плановый) период ( $\Delta F/p$ ). График функции  $\Delta F/p$  растет с замедляющимся темпом. Негативные рыночные эффекты приводят к тому, что эта кривая отклоняется от луча прямо пропорционального накопления  $A$ . В квадранте I по вертикали отложена  $R$ , а по горизонтали —  $\Delta F/p$ . Кривая предложения внутренне накапливаемых инвестиционных фондов  $S'_I$  построена с помощью проекций точек кривых  $R$  и  $\Delta F/p$ . Пунктирные проекционные линии, связывающие значения переменных с индексами  $a$  и  $b$ , поясняют механизм этих построений

Ради упрощения  $i$  считается в модели постоянной величиной при любом объеме заимствований. В действительности это не так. Согласно принципу возрастания риска, при увеличении объемов привлеченного капитала по отношению к собственному возрастают риски. Это приводит к повышению ставки процента кредиторами.



**Рис. 1.7.** Кривая предложения внутренних накопленных и внешних инвестиционных фондов.

Обозначения осей координат на рисунке соответствуют ранее принятым. График  $S'_I$  характеризует функцию предложения внутренних накопленных инвестиционных фондов, а  $S_I$  — общую функцию предложения

инвестиционных фондов (как внутренних, так и внешних);  $i$  — величина внешней ставки процента;  $\Delta F_a$  — максимальная величина средств, которые целесообразно накапливать за счет внутренних источников

**Спрос на инвестиции.** Как указывалось выше, составной частью модели представительной корпорации является функция спроса на инвестиции. Это понятие базируется на формулировке, предложенной Дж. Кейнсом в его классическом труде «Общая теория занятости, процента и денег» (Кейнс, 1993). Данный экономист использовал известную концепцию дисконтирования для определения нынешней стоимости потока будущих доходов. Однако Дж. Кейнс сосредоточил свое внимание не на финансовых, а на реальных активах, поскольку первые лишь обслуживают вторые. Его интересовала ожидаемая норма доходности приобретаемых основных фондов. Если известны цена покупки нового оборудования ( $C_0$ ), доходы от его эксплуатации в последовательный ряд  $j$  периодов времени ( $R_j$ ) и ликвидационная стоимость изношенных мощностей ( $R_{n+1}$ ), то подсчитать ожидаемую норму доходности приобретаемых активов можно по формуле:

$$C_0 = \sum_{j=1}^n \frac{R_j}{(1+r)^j} + \frac{R_{n+1}}{(1+r)^{n+1}}. \quad (1.3)$$

От формулы дисконтирования по Фишеру это выражение отличается только заменой ставки процента ( $i$ ) на ожидаемую норму доходности ( $r$ ). Данный показатель, отражающий превышение будущих доходов над издержками инвестиций, Дж. Кейнс назвал «пределной эффективностью капитала»<sup>19</sup> (Eichner, 1991, p. 428–430).

<sup>19</sup> Ожидаемая норма доходности в современном инвестиционном анализе соответствует внутренней норме доходности ( $IRR$ ), вычисляемой по формуле:

$$\sum_{j=1}^n \frac{R_j - C_j}{(1+IRR)^j} = 0,$$

По мнению А. Эйхнера, недостаток этого понятия состоит в том, что оно иногда отождествляется с неоклассической категорией «предельной производительности капитала». Впрочем, сам Дж. Кейнс не предлагал такую трактовку. Его предельная эффективность капитала не связана с изменениями отношений факторов производства, как этого требует маржинализм. Чтобы избежать путаницы с неоклассическими понятиями, А. Эйхнер заменил термин Дж. Кейнса на категорию «предельная эффективность инвестиций»<sup>20</sup>. Последнее понятие характеризует «добавку дохода или отдачу относительно издержек инвестиционного проекта, а не весь чистый доход фирмы или прибыль относительно стоимости ее акционерного капитала» (Eichner, 1991, p. 430). Фирмы рассчитывают эти показатели для планируемых инвестиционных проектов, а затем упорядочивают разные капиталовложения по убыванию данных величин. В результате получается кривая спроса на инвестиции, изображенная на рисунке 1.8.

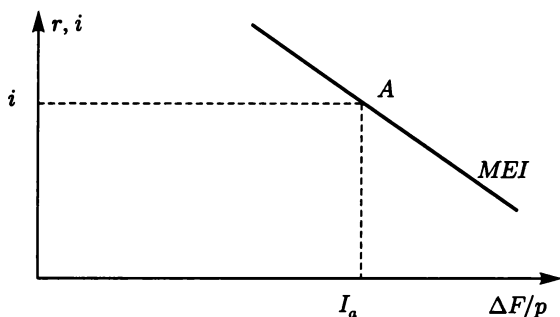


Рис. 1.8. Кривая спроса на инвестиции.

По вертикали отложена предельная эффективность инвестиций ( $r$ ) и внешняя ставка процента ( $i$ ), а по горизонтали — объемы инвестиционных фондов ( $\Delta F/p$ ). Функция предельной эффективности инвестиций ( $MEI$ ) имеет отрицательный наклон

Представленный рисунок является небольшой модификацией графика Дж. Кейнса. Он показывает зависимость спроса на инвестиции от ставки процента. Осуществляться будут лишь те инвестицион-

где  $R_j$  и  $C_j$  — положительные и отрицательные денежные потоки, возникающие при реализации инвестиционного проекта и эксплуатации созданных активов (п. 2.8 вышеупомянутых Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов). Эта величина является нормой дисконта, при которой приведенная стоимость разновременных денежных поступлений по проекту равняется сумме приведенных затрат.

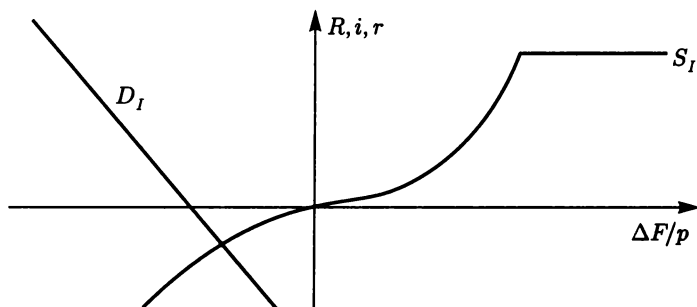
<sup>20</sup> Предельная эффективность инвестиций также соответствует  $IRR$ .



ные проекты, предельная эффективность которых превышает  $i$ . В результате будет реализовано  $I_a$  инвестиций. Значит, ставка процента является главным регулятором накопления капитала. Однако тщательные эконометрические исследования не показали подобной зависимости (Eichner, 1991, р. 431, 432). Модель мегакорпорации объясняет причину этого — компании полагаются, прежде всего, на мобилизацию внутренних накоплений, а не на внешние заимствования. А. Эйхнер ввел функцию Дж. Кейнса в свою модель, устранив эти недостатки.

**Оптимальная ценовая надбавка.** Принимая решение о величине надбавки, мегакорпорация может оказаться в одной из трех возможных ситуаций, рассматриваемых ниже. Они отличаются точкой пересечения кривых спроса на инвестиции ( $D_I$ ) и предложения инвестиционных фондов ( $S_I$ ).

Первая из этих ситуаций изображена на рисунке 1.9. Графики  $D_I$  и  $S_I$  пересекаются в области отрицательных значений  $\Delta F/p$ ,  $R$  и  $r$ . Это значит, что ожидаемая предельная эффективность инвестиций столь низка, что возможная надбавка позволяет накапливать больше инвестиционных фондов, чем реально требуется. Казалось бы, в такой ситуации фирма должна понизить цену. Однако природа олигополии такова, что этого не произойдет. Во-первых, мегакорпорация, вероятно, решит дополнительно накопить фонды, ожидая появления прибыльных инвестиционных возможностей в будущем. Во-вторых, коллеги-олигополисты могут воспринять снижение цен как начало ценовой войны. Это подорвет хрупкую систему стабильных отноше-

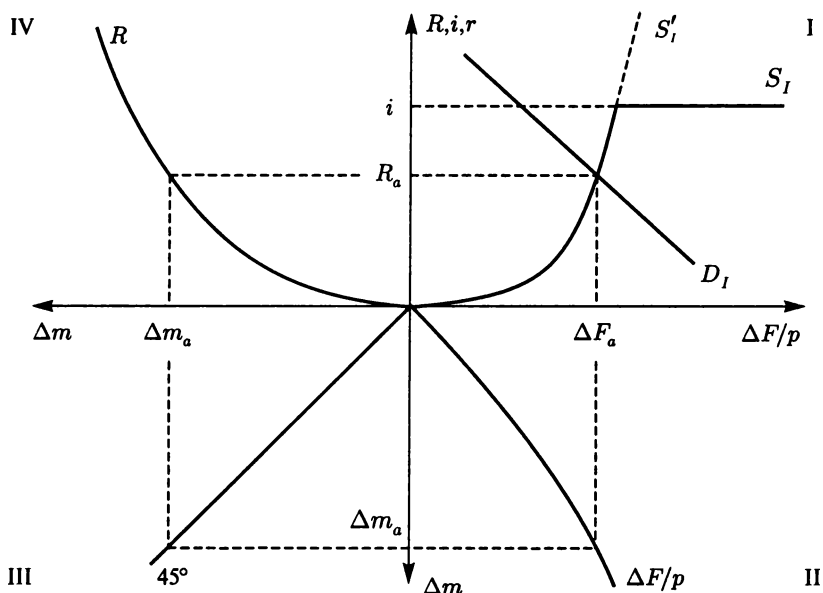


**Рис. 1.9.** Инвестиционная функция в условиях низкого спроса на инвестиции.

По вертикали отложены предельная эффективность инвестиций ( $r$ ), внутренняя и внешняя ставки процента ( $R, i$ ), а по горизонтали — инвестиционные фонды в ценовой (плановый) период ( $\Delta F/p$ ). График  $D_I$  характеризует функцию спроса на дополнительные инвестиционные фонды, а  $S_I$  — функцию предложения внутренне накапливаемых и внешних инвестиционных фондов

ний между фирмами отрасли. В такой ситуации корпорация-ценовой лидер, скорее всего, будет поддерживать постоянную цену.

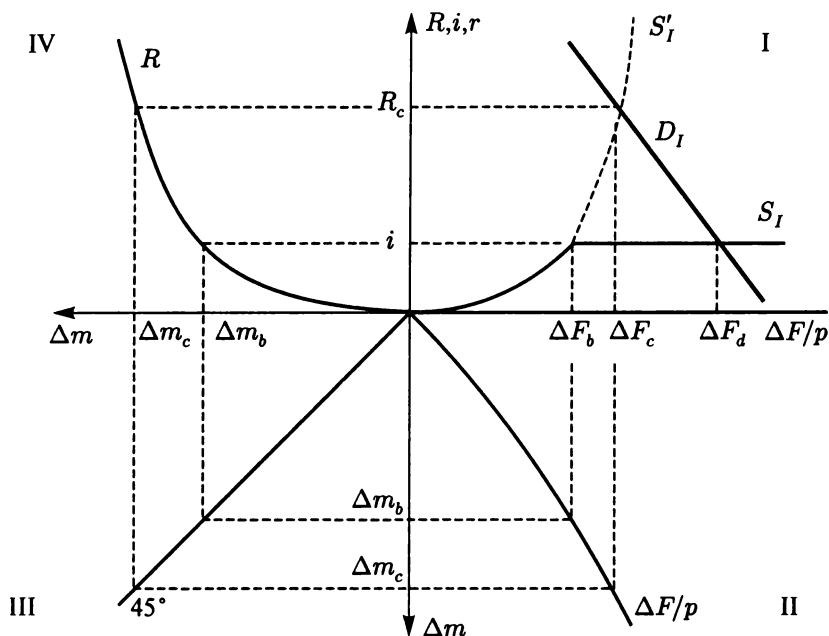
Вторая возможная ситуация изображена на рисунке 1.10. Графики  $D_I$  и  $S_I$  пересекаются в области положительных значений  $\Delta F/p$ ,  $R$  и  $r$  ниже точки равенства внутренней и внешней ставок процента. Это значит, что по сравнению с первым случаем предельная эффективность инвестиций значительно выросла. График спроса на инвестиционные фонды сдвинулся вправо. Однако рост предельной эффективности инвестиций недостаточен относительно  $i$ , чтобы побудить мегакорпорацию обратиться к внешним заимствованиям.



**Рис. 1.10.** Инвестиционная функция в условиях среднего спроса на инвестиции.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

Третья возможная ситуация изображена на рисунке 1.11. Графики  $D_I$  и  $S_I$  пересекаются в области положительных значений  $\Delta F/p$ ,  $R$  и  $r$  справа от точки равенства ставок процента. Это значит, что спрос на инвестиции вырос настолько, что побуждает мегакорпорацию увеличить надбавку на издержки и обратиться к внешним заимствованиям. Для удовлетворения инвестиционных потребностей необходимы фонды размером  $\Delta F_d$ . Эти средства корпорация не может целиком накопить самостоятельно. Величина  $\Delta F_b$  инвестиционных фондов дей-



**Рис. 1.11.** Инвестиционная функция в условиях высокого спроса на инвестиции.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

ствительно будет получена через увеличение надбавки до уровня  $\Delta m_b$ . При этом внутренняя и внешняя ставки процента окажутся равны ( $R = i$ ). Остальная часть требуемой суммы  $\Delta F_d - \Delta F_b$  будет получена путем внешних заимствований по ставке процента  $i$ . Не обращаясь к рынку ссудного капитала, можно мобилизовать инвестиционные фонды лишь в размере  $\Delta F_c$ . При этом придется повысить надбавку до  $\Delta m_c$ , и внутренняя ставка процента  $R_c$  превысит внешнюю ставку  $i$ .

А. Эйхнер отмечает, что представленные «три графика просто показывают границы, в которых может приниматься рациональное решение относительно величины надбавки. Они не означают, что мегакорпорация-ценовой лидер или какой-либо другой член отрасли реально способен точно вычислить точку, в которой пересекутся кривые  $D_I$  и  $S_I$ » (Eichner, 1991, p. 389). Здесь применимы вышеописанные «правила большого пальца». В данном случае это означает, что мегакорпорация обычно придерживается исторически сложившейся величины надбавки. Когда требуют обстоятельства, фирма опреде-

ляет новый уровень цены путем аналитических процедур, а также методом «проб и ошибок».

В современном крупном бизнесе до 90 % (!) фондов для инвестиций накапливается за счет внутренних источников и только по 5 % приходится на банковские займы и мобилизацию капитала через рынок ценных бумаг (Eichner, 1973, p. 1196). Как уже отмечалось ранее, А. Эйхнер считает эмиссии акций формой привлечения заемного капитала. Более подробно структура источников инвестиций в развитых странах представлена в таблице 1.1.

**Табл. 1.1.** Отношение внутренне накапливаемых средств к общей величине инвестиций нефинансовых корпораций 11 стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (средние цифры за 1976–1980 гг., в %) (Saroglou, 1991, p. 3)

США	89,5	Норвегия	65,9
Великобритания	88,0	Япония	62,6
Германия	80,1	Франция	61,6
Канада	76,5	Дания	57,5
Нидерланды	73,9	Италия	56,9
Финляндия	68,4		

Из таблицы видно, что почти во всех развитых странах внутреннее накопление является главным источником инвестиционных фондов. Корпорации имеют значительную власть над ценой, избегают увеличения риска при росте объема заемного капитала и ограничивают дивиденды акционеров.

Представленные в таблице данные характеризуют обрабатывающую промышленность. Однако крупные корпорации действуют и в добывающих отраслях. Как говорилось выше, на периферии современного капитализма цены преимущественно определяются спросом, поэтому возможности накопления капитала за счет внутренних источников ограничены. В компаниях данного сектора значительная часть капиталовложений финансируется благодаря внешним источникам.

Из сказанного выше следует, что *решения о ценах, финансах и инвестициях принимаются современной корпорацией одновременно*. Если главной целью фирмы является максимизация долгосрочных темпов роста, то инвестиционные решения лежат в основе всего процесса управления бизнесом. При этом корпоративные финансы организу-

ются таким образом, чтобы предоставить необходимые фонды с наименьшими издержками. Это означает, что ценовое решение определяется такой комбинацией внутренних и внешних источников капитала, которая достаточна для удовлетворения инвестиционного спроса.

При всей стройности теории фирмы, основанной на эффективном балансе интересов сторон, в реальных корпорациях могут возникать конфликты. Рассмотрим эту проблему подробнее.

## **§ 5. Внутрифирменные конфликты и пути их разрешения**

Заинтересованные в деятельности корпорации группы (собственники, наемные менеджеры и работники) должны стремиться к достижению некоторых общих целей. Однако личные устремления отдельных участников организаций могут в большей или меньшей степени препятствовать их достижению. Эффективная правовая система позволяет четко определять отношения сторон и добиваться исполнения контрактных обязательств в суде. Это обычно помогает согласовать интересы групп, заинтересованных в деятельности корпораций. Однако подспудно в данных организациях тлеют значительные конфликты.

**Доминирующие собственники и миноритарии.** М. Калецкий отмечал, что «акционерное общество не является „братством акционеров“. Им руководят крупные собственники, а остальные миноритарии не отличаются от владельцев облигаций с гибкой ставкой процента» (Kalecki, 1971, p. 107). Известный экономист утверждал, что мелкие акционеры не влияют на управление фирмой и фактически являются обычными кредиторами. Этот подход отличается от концепции мегакорпорации в том, что выделяет доминирующую группу среди собственников. Однако в трактовке роли мелких акционеров обе модели сходны, поскольку приравнивают этих лиц к простым рантье (Eichner, 1976, ch. 2).

В соответствии с идеей М. Калецкого посткейнсианцы предлагают различать акционеров-«инсайдеров», контролирующих фирму, и акционеров-«аутсайдеров», не осуществляющих реальный контроль (Aaronovitch and Sawyer, 1975). Противоречие интересов этих групп собственников в мегакорпорации сглажено правовой системой и эффективным рынком капитала. Как будет показано в последующих главах, отсутствие данных условий в современной России превращает это противоречие в открытый, острый конфликт.

**Внутрифирменный конфликт и организационные структуры корпораций.** Выше менеджмент корпорации рассматривался как однородная группа, стремящаяся к максимизации темпов роста. Действительно, управленцы должны работать как команда, поскольку бизнес-процессы в крупных компаниях тесно взаимосвязаны. На решения, которые принимает каждый управленец, влияют прошлые действия других менеджеров, решения, принимаемые в этой организации в то же самое время, и прогнозы относительно действий, которые должны быть выполнены в будущем (Moss, 1981, p. 22).

Однако в административном аппарате корпорации тоже могут возникать конфликты. Они тормозят развитие компании и даже могут ее разрушить. Соответственно, человеческие ресурсы фирмы обеспечивают как мотивацию к изменениям фирмы, так и препятствия к этим изменениям (Penrose, 1980).

Если у компании возникают проблемы управленческого характера, она не может просто нанять дополнительных специалистов. Члены менеджерской команды должны иметь опыт совместной работы и сложившиеся механизмы взаимодействия. Часть знаний они получают в процессе обучения, а другие навыки могут приобрести или создать только в процессе практической деятельности на фирме. Если компания дополнительно наймет менеджеров, то они начнут эффективно работать только через определенное время. Возможно, для их интеграции в корпорации придется изменить всю систему управления. Следовательно, административный аппарат фирмы является динамической развивающейся структурой. Скорость обучения и создания новых знаний, в т. ч. внедрения организационных инноваций, задает пределы темпов роста компании (Ibid., p. 43–64).

В процессе развития фирмы изменяются конфликты между ее членами. Старые методы достижения баланса интересов становятся неэффективными, и применяются новые способы согласования целей сторон и минимизации ущерба от противостояния. Каждый раз конфликты разрешаются на новом уровне, но никогда не устраняются полностью. Изменения управленческих команд корпораций сопровождаются перераспределением полномочий и ответственности в административных подразделениях. Закономерности этих процессов можно выявить, анализируя трансформации организационных структур корпораций. Данные модели описывают разделение труда в административном аппарате. На базе обширного исследования изменений больших и успешных американских фирм А. Чэндлер (Chandler, 1962, с. 383–396) выделил четыре основные фазы во взаимодействии между бизнесом и организационными структурами.

Первая фаза связана с созданием обширных комбинаций капиталов, объединенных в основном имущественными и финансовыми связями. В результате формируются структуры типа картелей, трестов и холдингов (Н-формы). При увеличении размеров такие организации начинают испытывать трудности из-за неспособности эффективно распределять ресурсы, снижать производственные издержки и осуществлять успешные инвестиции. В конечном итоге разрастание структур Н-формы ухудшает их координацию. Благодаря значительной автономии от вышестоящих, нижестоящие уровни управления перераспределяют потоки прибыли в свою пользу.

Вторая фаза связана с консолидацией управления капиталом компании. В результате происходит полное или частичное распадение ранее созданных комбинаций активов с одновременным укреплением наиболее экономически сильных. Доминирующей становится стратегия вертикальной интеграции по всей технологической цепочке. Нижестоящие уровни управления жестко подчиняются вышестоящим. На этом этапе начинает уделяться больше внимания эффективному использованию ресурсов компании и формируется функциональная организационная структура (U-форма). Административный аппарат таких фирм состоит из функциональных департаментов (снабженческого, производственного, сбытового, инвестиционного и др.). В данных структурах властные отношения максимально централизованы. Эта организационная инновация направлена на достижение всесторонней экономии на закупках, продажах и производстве, а также на утверждение лучшего финансового контроля. Появляется возможность систематически мобилизовывать ресурсы внутри каждой функциональной области деятельности компании.

Организационные структуры U- и Н-формы доминировали в корпорациях развитых стран в первой половине XX в.

Третья фаза связана с диверсификацией бизнеса компаний. Подразделения корпораций постоянно расширяют прибыльные направления своей деятельности и разрастаются. Размещение ресурсов между разными бизнесами становится более проблематичным. Усложнение административного аппарата способствует увеличению потоков информации и потере необходимых для эффективного управления многочисленными производствами данных. Фирмы пытаются устранить эти проблемы, увеличивая число уровней корпоративной иерархии. В результате усиливается организационная неразбериха. Руководители функциональных звеньев при формировании стратегических решений действуют предвзято и неэффективно. Они ограничены во времени и в возможностях более широко рассматривать процессы на фирме. Их интересы больше связаны с устремлениями их соб-

ственных функциональных департаментов, чем с целями корпорации. Каждый такой менеджер пытается построить свою империю. Доходы могут стать вторичной целью фирмы, в то время как приоритетным окажется рост департаментов.

Именно такая ситуация сложилась в 60–70-х гг. в Европе. После волны слияний и поглощений резко повысилась концентрация производства в промышленности. В результате в корпорациях с организационными структурами U- и H-формы понизилась доходность на капитал. Эти потери нивелировали рост эффективности производства из-за вертикальной интеграции. Важнейшей причиной падения доходности было то, что в условиях ослабления внутреннего контроля менеджмент производственных подразделений увеличил потребление капитала в форме завышения штатов и роста привилегий. Кроме того, главы этих подразделений при принятии стратегических решений часто действовали предвзято и неэффективно (Cowling, 1982, ch. 4).

Крупные фирмы переходят к четвертой фазе развития систем управления, когда их организационные структуры U-формы оказываются неэффективны при производстве многообразных продуктов, использовании разнообразных технологий, продажах на разнообразных рынках. На этом этапе производится коренная реорганизация компаний и внедряются мультидивизиональные организационные структуры (М-форма).

В таких организациях создаются полуавтономные производства, функционирующие на основе принципа самоокупаемости, и сформированные в зависимости от типа продукта, торговой марки или по географическому принципу. Фактически каждый дивизион контролирует обособленный сектор рынка и отвечает за закупки, производство, маркетинг и т. д. Эти подразделения с помощью определенных ключевых индикаторов отчитываются перед совершенно независимой от них центральной управляющей компанией. Она распределяет финансы между дивизионами, обеспечивает их услугами, связанными с решением проблем, и контролирует соблюдение стандартов производства. Таким образом, управляющая компания эффективно следит за темпом и направлением роста всей фирмы и каждой ее части. На основании индикаторов дивизионов центр корпорации устраняет убыточные виды деятельности или некомпетентных менеджеров.

Суть М-формы состоит в том, что производственные подразделения получают большую самостоятельность в принятии оперативных решений, а управление капиталом (стратегические решения) еще больше концентрируется в центральной управляющей компании. Эта группа менеджеров размещает инвестиции между дивизионами в соответствии с их декларированной прибыльностью. В результате орга-



низационно обособливаются центры стратегических и оперативных решений. Создается внутренний рынок капитала, в борьбе за который менеджмент дивизионов снижает издержки, сокращая накладные расходы. Таким образом, стимулируется внутрикорпоративная конкуренция (Cowling, 1982, p. 84). Благодаря этому организационные структуры М-формы являются более гибкими, чем структуры U-формы.

Важнейшей внешней предпосылкой внедрения мультидивизиональных организационных структур является наличие эффективной правовой системы. Только угроза неотвратимого серьезного наказания может блокировать попытки незаконного увода финансов из корпорации. В этом случае объемы прибыли, которые может легально извлечь менеджмент дивизионов, превышая накладные расходы, оказываются меньше дополнительных выгод, которые он получает в случае успеха контролируемых подразделений. Если же правовые нормы не соблюдаются, то доходы управленцев низшего и среднего звена от незаконных манипуляций превышают вознаграждения за производственные достижения.

Обобщая вышесказанное, можно выделить следующий цикл преодоления конфликтов между разными уровнями менеджмента корпораций развитых стран. По мере укрупнения структур Н-формы нарастает оппортунизм отдельных бизнес-единиц. Вышестоящие уровни управления навязывают нижестоящим свою волю, усиливая контроль над ними. В результате создаются организационные структуры U-формы. Однако при разрастании такой организации усложняются иерархии управленцев, и возобновляются разрушительные конфликты. Принципалы высшего уровня оказываются не в состоянии лично контролировать все процессы, и прибыль начинают изымать нижестоящие уровни управления, а также рядовые работники. При внедрении организационных структур М-формы управленцы высшего звена устраниваются от прямого надзора за созданием прибыли, но используют в качестве санкции перераспределение потоков капитала (Ibid., p. 83). В результате центральная управляющая компания отделяется от управленцев дивизионов, усиливая контроль над последними.

Проблема эволюции организаций обычно рассматривается с точки зрения максимизации эффективности. При этом учитываются трудности передачи и обработки информации на разных уровнях административной иерархии, технологические особенности управления, объективные противоречия целей отдельных подсистем фирмы. Однако представленный выше цикл развития организационных структур показывает, что сущность эволюции организаций явно состоит в сочетании проблем эффективности систем управления и в рас-

пределении доходов (Cowling, 1982, p. 91). Последнее связано с борьбой за поток создаваемой в корпорации прибыли между управлениями высшего, среднего и низшего звена. Этот фактор часто играет решающую роль в развитии самых разных организаций.

Например, трансформации организационных структур современных корпораций аналогичны изобретению фабричной системы в XVIII–XIX вв. В тот период объединение отдельных ткацких станков на крупном предприятии не было насущной необходимостью, потому что центральный привод еще не был изобретен, и отдельные машины могли работать обособленно. Как утверждает С. Марглин (Marglin, 1974), первый импульс организации фабрики был скорее распределительный, чем технологический. Она рассматривалась как адекватный ответ на отсутствие усердия и хищения независимых прядельщиков и ткачей-надомников. Капиталисты стремились создать такую организационную систему, которая обеспечила бы более высокий уровень эксплуатации и позволила бы сократить воровство. Выходом тогда была фабрика, а современным ответом на похожую проблему поведенческой свободы отдельных членов корпорации являются организационные структуры U- и M-формы (Cowling, 1982, p. 91).

**Конфликты с рядовыми наемными работниками.** Базой анализа противоборства собственников и управленцев с рядовыми трудящимися служит теория распределения, основанная на понятии «прибавочного продукта». Данное направление экономической мысли восходит к трудам Д. Рикардо и К. Маркса. На современной интерпретации этих идей основана модель А. Эйхнера.

Согласно альтернативной теории распределения в буржуазном обществе собственность на средства производства концентрируется в руках капиталистов. Это вынуждает наемных работников продавать им свою рабочую силу. Собственники средств производства применяют услуги персонала и обычно извлекают доходы, превышающие понесенные затраты. В результате они получают прибыль и ренту. Первая вытекает из собственности на капитал (средства производства), а вторая — из собственности на природные ресурсы. Согласно теоретикам этого направления прибыль составляет главную часть прибавочного продукта в капиталистической экономике. Под последним понимается располагаемый доход собственников, который остается после возмещения издержек (Howard, 1983, p. 12).

Согласно К. Марксу, рабочий день наемного работника распадается на две части — необходимое и прибавочное рабочее время. В течение первого создается стоимость, идущая на заработную плату, а в течение второго — прибавочная стоимость, лежащая в основе

прибыли и ренты капиталиста. В присвоении неоплаченного труда наемных работников и состоит феномен их эксплуатации. Теория прибавочной стоимости стала мировоззренческой основой классовой борьбы, сопровождающей всю историю капитализма.

Марксизм утверждает, что заработная плата является превращенной формой цены и стоимости рабочей силы. По форме она выступает как цена труда. Однако, если бы это действительно было так, то трудовая теория стоимости не могла бы определить источник прибыли. В самом деле, стоимость труда должна равняться стоимости созданных им продуктов. Если бы вся она выплачивалась наемному работнику, то что же доставалось бы капиталисту? В действительности заработная плата является ценой рабочей силы, под которой понимается лишь способность работать, а не сам процесс труда. Рабочая сила обладает уникальной способностью создавать прибавочную стоимость. Именно это ее качество и побуждает капиталиста покупать такой специфический товар. Стоимость рабочей силы складывается в результате классовой борьбы капиталистов и наемных работников.

Вышесказанное свидетельствует, что альтернативные направления экономической мысли не пытаются подобно неоклассике объяснить распределение с помощью предельной производительности труда и капитала. Представители этого направления экономической мысли полагают, что на доходы разных классов решающее влияние оказывает их противоборство. При данных технологиях именно социальные отношения определяют величину заработной платы персонала и прибавочный продукт капиталистов.

В настоящее время теоретики продолжают развивать предложенную классиками концепцию «прибавочного продукта». Например, экономист-математик М. Моришима (Лондонская школа экономики), доказал фундаментальную теорему марксизма. Она утверждает, что «равновесная норма прибыли положительна тогда и только тогда, когда норма эксплуатации больше нуля» (Morishima, 1973, p. 6). В результате было обосновано эксплуататорское происхождение доходов капиталистов.

Применительно к современной корпоративной экономике концепция «прибавочного продукта» существенно модернизирована. Структура заработной платы в такой хозяйственной системе отражает дифференциацию труда наемных работников разных профессий и квалификации. Фирма выделяет «кластеры рабочих мест» со сходными характеристиками. Это позволяет проводить межличностные сравнения. Для разных кластеров характерно наличие разных базовых ставок заработной платы. Конкуренция приводит к тому, что

уровень вознаграждения работников одинаковых кластеров выравнивается между фирмами одной отрасли и по всему народному хозяйству. Совокупность кластеров разных типов образует национальную систему оплаты труда. В США после войны наиболее важная система кластеров сложилась в автомобильной и сталелитейной промышленности. Она выступала как «законодатель» условий оплаты труда в корпоративном секторе экономики. Профсоюзы других отраслей во многом копировали условия коллективных договоров, заключенных «лидерами» (Eichner, 1991, p. 588–593). Данный механизм упорядочивает отношения работодателей и наемных работников в корпоративной экономике и является основой для поиска компромисса между ними.

Важнейшим фактором, определяющим позиции трудящихся на переговорах с капиталистами, является доля работников отрасли, объединенных в профсоюзы. Последние выполняют две важнейшие функции. Во-первых, они не допускают снижения реальных доходов своих членов и требуют индексации заработной платы в связи с инфляцией. Во-вторых, они предотвращают падение относительных доходов наемных работников, которое происходит при существенном росте доли собственников в доходе фирмы. В таких случаях профсоюз требует повышения заработной платы (Ibid., p. 600).

Выше указывалось, что прибыль зависит от надбавки на издержки производства. Значит, быстрый рост цен чреват конфликтом с рабочими. Вот почему М. Калецкий, как сказано выше, считал уровень организованности наемных работников одним из факторов степени монополизма. В отличие от концентрации производства и усилий по продвижению продаж, активность профсоюзов ограничивает власть фирмы над рынком. Английский посткейнсианец П. Рейнолдс считает это обстоятельство весьма важным. Он предложил ввести его в модель А. Эйхнера как еще один фактор, ограничивающий увеличение корпоративной цены. Возникший конфликт с рабочими ведет к убыткам фирмы в результате забастовок. Вероятность таких последствий можно оценить при помощи эконометрической модели. Это позволяет количественно выразить данный вид возможных издержек фирмы и учесть их при расчете  $R$  (Reynolds, 1990, p. 246).

Из сказанного в данной главе можно сделать следующие выводы:

- Неоклассическая теория фирмы не отражает реальности современной корпоративной экономики. Она исходит из неадекватных предпосылок: предопределенности хозяйственных процессов, полностью рационального поведения экономических агентов, сосредоточения прав присвоения доходов и управления капиталом в руках единого собственника и наличия у фирмы одного

предприятия. Кроме того, эта теория не объясняет внутренние мотивы экономического поведения корпораций.

- Посткейнсианство напротив считает экономику непредопределенным (неэргодическим) процессом, в котором инвестиционные решения вызывают необратимые непредсказуемые изменения. На этом понимании основан принцип возрастания риска, ограничивающий капиталовложения корпораций и побуждающий их полагаться преимущественно на внутренние источники накопления.
- Эмпирические исследования показывают, что большинство современных успешных корпораций характеризуются разделением прав собственности и функций управления. Главными причинами этого являются распыление акционерного капитала и усложнение процессов управления. Доминирующие собственники непосредственно контролируют корпорации в странах с низкой защищенностью прав мелких акционеров.
- Разделение прав собственности и функций управления способствует переносу горизонта управленческих решений фирм из краткосрочного в долгосрочный период. Главной целью корпорации становится не максимизация текущей прибыли (как у неоклассической организации), а максимизация роста в длительной перспективе. Это ставит в центр всей стратегии фирмы инвестиционные решения. Ценовая политика компании подчиняется ее планам капиталовложений. Функция спроса корпорации на инвестиции определяется ожидаемой доходностью инвестиционных проектов, а функция предложения — соотношением внутренней и внешней ставок процента.
- Разделение прав собственности и функций управления порождает проблему внутрифирменных конфликтов, описываемых в институциональной теории моделью «принципал — агент». Асимметрия информации становится основой для оппортунизма менеджмента, стремящегося увеличить свои доходы за счет собственников. В развитых странах внутрифирменные конфликты урегулируются с помощью эффективной правовой системы и управленческих инноваций. В частности, современные мегакорпорации трансформировали унитарные организационные структуры в мультидивизиональные. Это позволило соединить децентрализацию управления с принуждением менеджмента к эффективной работе с помощью внутреннего рынка капитала.

## Литература

- Алексеев П. В., Панин А. В. Философия: Учебник. — М.: Проспект, 1999.
- Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004.
- Ерзнкян Б. А. Корпоративное управление: правила игры и игроки // Правила игры. — 2000. — № 3.
- Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранные произведения / Предисл., коммент., сост. А. Г. Худокормов. — М.: Экономика, 1993.
- Ко́стюк В. Н. Теория эволюции и социоэкономические процессы. — М.: УРСС, 2004.
- Курс политической экономии. Т. 1 / Под ред. Н. А. Цаголова. — М.: Издательство экономической литературы, 1963.
- Львов Д. С., Гребенников В. Г., Ерзнкян Б. А. Тенденции и проблемы развития корпоративной формы предприятия в России. — М.: ЦЭМИ РАН, 2000.
- Меньшиков С. М. Миллионеры и менеджеры. Современная структура финансовой олигархии США. — М.: Мысль, 1965.
- Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000.
- Розмаинский И. В. Предпосылки человеческого поведения в моделях роста: посткейнсианский подход. — СПб., 2003 (<http://ie.boom.ru/rozmainsky/book/book.htm>).
- Словарь современной экономической теории Макмиллана. — М.: ИНФРА-М, 1997.
- Спицина К. А. Главные руководители японских компаний: практика работы. — М.: Финансы и статистика, 1999.
- Уильямсон О. И. Логика экономической организации // Природа фирмы / Под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. — М.: Дело, 2001.
- Aaronovitch S. and Sawyer M. Big business: theoretical and empirical aspects of concentration and mergers in the UK. — London: Macmillan, 1975.
- Bain J. S. Barriers to new competition. — Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1956.
- Berl A. A. and Means G. C. The modern corporation and private property. — N. Y.: Macmillan Publishing Co., 1932.

- Capoglu G.* Prices, profits and financial structures. A Post Keynesian approach to competition. — Hants (UK), Brookfield (USA): Edward Elgar, 1991.
- Chandler A. D.* Strategy and structure: chapters in the history of the American industrial enterprise. — Cambridge, Mass., London: MIT Press, 1962.
- Cowling K.* Monopoly capitalism. — London: Macmillan Press Ltd., 1982.
- Cowling K. and Sugden R.* The essence of the modern corporation: markets, strategic decision-making and the theory of the firm // The Manchester School. — 1998. — Vol. 66. — № 1. — Jan.
- Davidson P.* Reality and economic theory // Journal of Post Keynesian economics. — 1996. — Vol. 18. — Iss. 4. — Sum.
- Dunn S. P.* Bounded rationality is not fundamental uncertainty: a Post Keynesian perspective // Journal of Post Keynesian economics. — 2001 b. — Vol. 23. — № 4.
- Dunn S. P.* Fundamental uncertainty and the firm in the long run // Review of political economy. — 2000. — Vol. 12. — № 4.
- Dunn S. P.* Uncertainty, strategic decision-making and the essence of the modern corporation: extending Cowling and Sugden // The Manchester School. — 2001 a. — Vol. 69. — № 1. — Jan.
- Easterbrook F. H. and Fichel D. R.* Voting in corporate law // The journal of law & economics. — 1983. — Vol. XXVI (2). — Jun.
- Eichner A. S.* A general model of investment and pricing // Growth, profits and property / Ed. by E. J. Nell. — Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
- Eichner A. S.* A theory of the determination of the mark-up under oligopoly // Economic journal. — 1973. — Vol. 83. — Dec.
- Eichner A. S.* The macrodynamics of advanced market economies. — Armonk, N. Y., London: M. E. Sharpe Inc., 1991.
- Eichner A. S.* The megacorp and oligopoly: micro foundations of macro dynamics. — Cambridge, London, N. Y., Melbourne: Cambridge University Press, 1976.
- Eichner A. S.* Toward a new economics. Essays in Post Keynesian and Institutionalist theory. — London: The Macmillan Press Ltd., 1985.
- Fama E. F. and Jensen M. C.* Separation of ownership and control // The journal of law & economics. — 1983. — Vol. XXVI (2). — Jun.
- Friedman M.* The methodology of positive economics // Essays in positive economics. — Chicago: University of Chicago Press, 1953.

- Jensen M. C.* Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers // *The American economic review*. — 1986. — Vol. 76. — № 2. — May.
- Jensen M. C.* Eclipse of the public corporation // *Harvard business review*. — 1989. — Vol. 67. — № 5. — Sept.–Oct.
- Juniper J.* A genealogy of short-termism in capital markets / Working papers ISSN 1443–2943. — Macarthur: Centre of Business Analysis and Research, University of South Australia, 1998 (<http://business.unisa.edu.au/cobar/workingpapers/cobar/2000–03.pdf>).
- Hessen R.* The modern corporation and the private property: a reappraisal // *The journal of law & economics*. — 1983. — Vol. XXVI (2). — Jun.
- Howard M.* Profits in economic theory. — London, Basingstoke: The Macmillan Press Ltd., 1983.
- Kalecki M.* Selected essays on the dynamics of the capitalist economy. — Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
- La Porta R., Lopez-De-Silanes F. and Shleifer A.* Corporate ownership around the world // *The journal of finance*. — 1999. — Vol. LIV. — № 2. — Apr.
- Lavoie M.* Foundations of Post Keynesian economic analysis. — Hants (UK), Brookfield (USA): Edward Elgar Publishing Ltd., Edward Elgar Publishing Co., 1992.
- Lee F. S. G. S.* Means's doctrine of administered prices // *Theory and policy in political economy. Essays in pricing, distribution and growth* / Ed. by A. Philip and K. Yannis. — Aldershot (UK), Vermont (USA): Edward Elgar, 1990 a.
- Lee F. S.* Post Keynesian price theory. — Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- Lee F. S.* The modern corporation and Gardiner Means's critique of Neoclassical economics // *Journal of economic issues*. — 1990 b. — Vol. XXIV. — № 3.
- Light J. O.* The privatization of equity // *Harvard business review*. — 1989. — Vol. 67. — № 5. — Sept.–Oct.
- Mair D. and Laramie A.* Full employment: gift horse or trojan horse? // *Review of social economy*. — 2002. — Vol. LX. — № 4. — Dec.
- Marglin S.* What do bosses do? The origins functions of hierarchy in capitalist production // *Review of radical political economics*. — 1974. — Sum.



- Morishima M.* Marx's economics. A dual theory of value and growth. — Cambridge: Cambridge university press, 1973.
- Moss S.J.* An economic theory of business strategy. An essay in dynamics without equilibrium. — Oxford: Martin Robertson & Co. Ltd., 1981.
- Needham D.* Economic analysis and industrial structure. — N. Y., London: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1969.
- Needham D.* The economics of industrial structure, conduct and performance. — London, Sydney, Toronto: Holt, Rinehart and Winston Inc., 1978.
- Olson M.* The rise and decline of nations. — New Haven: Yale University Press, 1982.
- Penrose E. T.* The theory of the growth of the firm. With foreword of Slater M. — White Plains, N. Y.: M. E. Sharp Inc., 1980.
- Reynolds P.J.* Kaleckian and Post Keynesian theories of pricing: Some extensions and implications // Theory and policy in political economy. Essays in pricing, distribution and growth / Ed. by A. Philip and K. Yannis. — Aldershot (UK), Vermont (USA): Edward Elgar, 1990.
- Reynolds P.J.* Political economy. Synthesis of Kaleckian and Post-Keynesian economics. — N. Y., Sussex: Wheatsheaf Books, St. Martin's, 1987.
- Rosenberg N.* Comments on Robert Hessen «The modern corporation and the private property: a reappraisal» // The journal of law & economics. — 1983. — Vol. XXVI (2). — Jun.
- Sawyer M. C.* The economics of Michal Kalecki. — Houndmills, Basingstoke, London: Macmillan Publishers Ltd., 1985.
- Whalen C.J.* Integrating Schumpeter and Keynes: Hyman Minsky's theory of capitalist development // Journal of economic issues. — 2001. — Vol. XXXV. — № 4. — Dec.
- Williamson O. E.* The economics of discretionary behaviour: managerial objectives in a theory of the firm. — Prentice-Hall: Englewood Cliffs, 1964.

## Глава 2

### **Макроэкономические факторы инвестиционного процесса**

Авторы радикальных рыночных реформ в России исходили из неоклассической догмы о рыночной саморегуляции. Они считали, что для ее достижения необходимы либерализация регулирования цен и внешней торговли, приватизация, ограничение денежной массы и ряд других мер. Эта политика оказала решающее влияние на макроэкономические условия инвестиционной деятельности российских компаний. В данной главе исследуются факторы мирохозяйственного и народнохозяйственного уровня, воздействующие на накопление капитала крупным отечественным бизнесом в современных условиях. При этом будут определены теоретические инструменты, позволяющие установить механизмы влияния внешней среды на инвестиции фирм, и исследован эмпирический материал.

#### **§ 1. Неоклассическая теория роста — основа российских реформ**

Почти все годы радикальных рыночных реформ политика российского правительства опиралась на неоклассические представления о механизмах экономического роста. В предыдущей главе указывалось, что мировоззренческую основу этих взглядов составляет теория общего равновесия Л. Вальраса. Она утверждает, что экономика, предоставленная своим внутренним силам, неизбежно устремляется к положению равновесия. Раскрывая сущность этого процесса, Л. Вальрас распространил концепцию равновесной цены на всю хозяйственную систему. Цена на некоторый товар является результатом баланса спроса и предложения на отраслевом рынке, однако последний связан и с другими отраслями. Значит, изменения соотношения спроса и предложения в одном секторе экономики вызывают перемены в других ее частях. Л. Вальрас полагал, что рынок действует как аукционист, собирающий заявки на покупку и продажу всех товаров еще до начала производства, способный сопоставить и уравновесить их. Контракты заключаются на основе заранее установленных цен

общего равновесия, которые определяются в несколько итераций. Л. Вальрас не дал строгого обоснования своей теории, но позднее нобелевские лауреаты К. Эрроу и Ж. Дебре математически доказали возможность расчета цен общего равновесия. Эта концепция приобрела законченный вид с включением в нее «теории благосостояния» В. Парето, согласно которой рынок достигает оптимального распределения ресурсов, при котором нельзя улучшить ничье благосостояние, не уменьшив чью-то полезность<sup>21</sup>.

В разработке неоклассических принципов государственной экономической политики доминируют монетаристы. Они утверждают, что стабильность денежной массы обеспечивает постоянство цен и является важнейшим условием способности индивидов принимать обоснованные долгосрочные решения. Именно цены являются универсальным механизмом представления и передачи важнейшей информации в рыночной экономике. Они сигнализируют о динамике спроса. Если цены стабильны, то предприниматель может рассчитать прибыли от долгосрочных вложений капитала. Это позволяет ему делать инвестиции и обеспечивает экономический рост. Важнейшим условием поддержания стабильности цен монетаристы считают ограничительную денежную политику. Ее суть выражает знаменитое «денежное правило» М. Фридмана. Оно утверждает, что темпы роста общей денежной массы не должны превышать темпы роста валового национального продукта страны.

Взгляды монетаристов были сформулированы в виде пресловутого «Вашингтонского консенсуса» и рекомендованы западным финансовым сообществом, как основа экономической политики развивающихся стран. Этим государствам предлагается приватизировать часть общественной собственности, резко сократить государственное вмешательство в экономику, в т. ч. уменьшить регулирование цен, доходов и внешней торговли, понизить долю национального дохода, перераспределяемую через бюджет, проводить ограничительную денежную политику и т. д. Императив данной политики можно кратко выразить формулой «либерализация плюс стабилизация». Выполнение этих советов рассматривается, как важнейшее условие предоставления внешних займов<sup>22</sup>.

<sup>21</sup> Теория благосостояния, основанная на концепции рыночного равновесия, была подвергнута обстоятельной критике как несостоятельная (см., например, Hunt, 1980).

<sup>22</sup> Подробнее о принципах «Вашингтонского консенсуса» см. в (Greider, 1998, р. 264, 270, 271, 276, 278). Также обобщенное изложение советов западных экспертов по проведению рыночных реформ в Восточной Европе представлено в (Адамс, Брок, 1994). Отрицательные последствия применения

Положения «Вашингтонского консенсуса» стали основой проводившихся в России радикальных рыночных реформ. Их итоги наглядно свидетельствуют об ошибочности данной политики. Чтобы понять причины этого, необходимо в первую очередь рассмотреть более подробно ряд основных положений неоклассической теории роста.

Она утверждает, что стремление рынка к общему равновесию способствует гладкому и бескризисному приспособлению структуры экономики к траектории долгосрочного роста. Развитие такой хозяйственной системы описывает теория, созданная американским представителем неоклассической школы нобелевским лауреатом Р. Солоу. Эту модель можно считать версией теорий вальрасовского толка, перенесенной из статики в динамику.

Исторически модель Р. Солоу появилась как неоклассический ответ Р. Харроду и Е. Домару. Их взгляды будут описаны ниже. Однако здесь важно подчеркнуть наиболее важные исходные предпосылки мышления ортодоксального теоретика, отражающие догматы всей его школы (подробнее о неоклассической теории роста см., например, в Теория капитала... 2004, гл. 9; История экономических учений, 2000, с. 546–551). «Солоу пришел к выводу, что основной причиной неустойчивости экономики в модели Харрода—Домара является фиксированная величина капиталоемкости ( $a$ ), отражающая жесткое соотношение между факторами производства — трудом и капиталом ( $K/L$ ). Неудивительно, что в этом случае один из этих факторов остается „недогруженным“» (История экономических учений, 2000, с. 547). Р. Солоу обосновал механизм гладкого приспособления экономики к траектории долгосрочного роста с помощью неоклассического тезиса о гибкости пропорций между трудом и капиталом. «Они определяются минимизирующими издержки производителями в зависимости от цен на эти факторы производства» (Там же, с. 547, 548). То есть при изменении цен на труд и капитал предприниматели периодически корректируют капиталовооруженность и доводят ее до наиболее эффективного уровня (более подробно неоклассический подход к этой проблеме описан ниже). Значит, благодаря уникальной способности рынка адаптировать структуру экономики к динамике цен и обеспечивается стабильность долгосрочной траектории роста капиталистического хозяйства. Хорошо видно, что это доказательство основано на тезисе о свободном замещении труда и капитала в процессе экономического развития.

---

этих рекомендаций в развивающемся мире описаны в книге М. Чоссудовского с выразительным названием «Глобализация бедности» (Chossudovsky, 1997), а также в (Хомский, 2002).

Неоклассические теоретики сформулировали математически красиво выраженное обоснование последнего положения. Для этого они разработали модель интенсивной производственной функции. Она соотносит величину продукта, производимого на одного работника ( $y$ ), и объем капитала, приходящегося на работника ( $k$ ) (см. рисунок 2.1).

Замедление роста графика функции  $F$  связано с неоклассическим законом падения предельной производительности. Касательная к каждой точке кривой делит величину продукта, приходящегося на работника при данной величине его капиталовооруженности (отрезок на оси ординат), на ставку заработной платы (нижняя доля отрезка) и норму прибыли (верхняя доля отрезка). Например, касательная  $\alpha$  к кривой  $F$  в точке  $A$  делит ординату  $y_1$  на ставку заработной платы  $w_1$  и норму прибыли  $\pi_1$ .

Смысл рисунка 2.1 состоит в том, что каждому соотношению капиталовооруженности и производительности труда соответствует свой единственный вариант распределения произведенного продукта между работником и капиталистом. Значит, изменения соотношения нормы прибыли и ставки заработной платы соответствующим образом меняют и капиталовооруженность. Неоклассики постулируют такую однозначную связь распределения и величины капитала, приходящейся на работника, для доказательства теории предельной производительности. Согласно последней величина заработной платы определяется предельным продуктом труда, а величина прибыли — предельным продуктом капитала. Тем самым утверждается, что в буржуазном обществе распределение целиком объясняется предельной производительностью факторов производства и соответственно технологиями, а вовсе не социальными причинами. Значит, интенсивная производственная функция, несмотря на ее строгую математическую форму, имеет важное идеологическое содержание, потому что *она обосновывает легитимность притязаний капитала на прибыль*.

На этой концепции и основывается неоклассическое представление об экономическом росте. Соотношение ставки заработной платы и нормы прибыли определяет наиболее выгодные для предпринимателей уровень капиталовооруженности и технологии. Дело в том, что согласно неоклассической теории ставка заработной платы определяет цену труда, а норма прибыли — цену капитала. При дешевом труде и дорогом капитале (касательная  $\gamma$ ) предприниматели внедряют трудозатратные технологии. Это приводит к снижению капиталовооруженности. Противоположная ситуация складывается, если ставка заработной платы повышается, а норма прибыли падает (касатель-

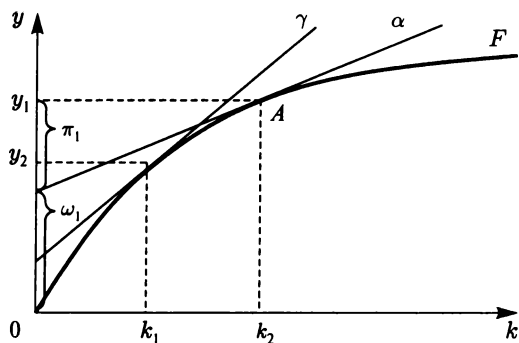


Рис. 2.1. График интенсивной производственной функции.

По вертикали отложена стоимость продукта на одного работника ( $y = Y/L$ ), а по горизонтали — объем капитала, приходящийся на работника ( $k = K/L$ ). Здесь  $Y$  — стоимость выпуска,  $L$  — объем труда (количество работников),  $K$  — стоимость капитала

ная  $\alpha$ ). Теперь предпринимателям выгоднее перейти на трудосберегающие технологии и повысить капиталовооруженность.

Следовательно, неоклассический подход к экономическому росту можно обобщить так: свободные цены в условиях свободного замещения факторов производства обеспечивают приспособление структуры экономики к траектории долгосрочного роста. Чтобы оценить эти взгляды, надо кратко рассмотреть альтернативные подходы к анализу развития хозяйственных систем.

## § 2. Стоимостное и технологическое условия роста

С точки зрения альтернативных течений экономической мысли неоклассика дает несоответствующую действительности картину хозяйственного роста. Это связано с ущербностью технократического анализа, недооценивающего социальные процессы. Адекватная теория должна отразить взаимодействие природно-климатических, географических, технологических и общественных аспектов экономического роста. Далеко не всегда состояние социальных отношений позволяет хозяйству развиваться эффективно. В связи с этим в данном параграфе формулируются стоимостное и технологическое условия сбалансированного роста. Их совокупность определяет макроэкономические факторы накопления капитала современными российскими корпорациями.

Мировоззренческой основой альтернативного подхода к проблемам экономического роста является теория стоимости. Но прежде чем перейти к рассмотрению ее современного варианта, необходи-

мо сделать одно отступление, смысл которого станет ясен позже. Как известно, методологической основой системы взглядов К. Маркса является учение о двойственном характере труда. Согласно данной концепции, процесс производства товаров представляет собой единство конкретного и абстрактного труда. Под первым понимается труд, взятый с точки зрения его полезной формы. Это деятельность, направленная на создание каких-то конкретных благ, что определяет ее качественную специфику. С другой стороны, производство всегда связано с затратами нервной и мускульной энергии человека, характеризующими абстрактный труд. С этой точки зрения все виды труда можно сравнить друг с другом в зависимости от требуемых для их осуществления затрат человеческих сил. В данном случае процессы рассматриваются с точки зрения их всеобщей формы. Важно подчеркнуть, что абстрактный труд предполагает превращение индивидуального труда в общественный, т. е. получивший признание рынка. Значит, должен создаваться не всякий продукт, а лишь такой, который удовлетворяет чью-то потребность. Две стороны труда находятся в глубоком внутреннем единстве, но они характеризуют разные стороны товарного (рыночного) хозяйства.

На этом разграничении основываются все основные категории марксизма, излагаемые по принципу восхождения от абстрактного к конкретному и от простого к сложному. Исходным понятием этой теории является товар. Он представляет собой двойственное по структуре явление — единство потребительной стоимости и стоимости. Под первым понимается способность удовлетворять определенную человеческую потребность, что является результатом конкретного труда. Под вторым подразумевается воплощенное в товаре количество рабочего времени, характеризующее объем абстрактного труда. Важно отметить, что две стороны товара противоречат друг другу: как потребительные стоимости товары различны, а как стоимости — однородны. В то же время эти факторы не существуют друг без друга, поскольку труд, не создающий потребительную стоимость, не создает и стоимости. Из товарного отношения как из «клеточки» вырастает вся марксистская теория, поэтому остальные категории данного учения тоже обладают двойственной структурой (Афанасьев, 1980). По выражению Вл. С. Афанасьева, все хозяйственные процессы распадаются у К. Маркса на взаимосвязанные «процессы конкретного и абстрактного труда». Это накладывает на экономическое исследование требование сбалансированности методов анализа и установление соответствия натурально-вещественных и стоимостных аспектов. В следующих разделах данной книги предпринята попытка выполнить данное условие.

Учение о двойственном характере труда и основанная на нем двойственная структура категорий экономической науки являются ярким примером использования К. Марксом гегельянской логики. В современной философской литературе подчеркивается, что Г. Гегель выражает специфический тип европейского рационализма, противостоящий так называемой «картезианской» логике позитивизма (Хесле, 1992, 1993). Считается, что в основе индустриального общества лежит тип рациональности, который односторонне ориентирован на количественные методы мышления в ущерб качественным. Ярким примером картезианской исследовательской программы, «сводящей качество к количеству» (Там же), является неоклассическая школа экономической теории. Она так и именует себя — «позитивная экономика» и противопоставляет нормативному подходу (Friedman, 1953). Монетаризм, утверждающий, что главным регулятором экономики выступает именно количество денег, является крайним и бескомпромиссным проявлением картезианства. Между тем немецкая классическая философия и ее вершина — гегелевская система диалектической логики — представляют другой тип рационализма, в котором качественные методы мышления не менее важны, чем количественные. Учение о двойственном характере труда является самым ярким, известным авторам, примером некартезианского подхода в экономической науке. Таким образом, учение К. Маркса восходит к самым основам европейской философии и имеет глубокий общекультурный смысл. Ниже будет показано, что методология двойственного характера труда позволяет существенно углубить интерпретацию проблемы замещения ресурсов.

Теперь целесообразно перейти к описанию альтернативной теории стоимости. Неоклассическая школа ограничивает свой анализ краткосрочным периодом времени и считает цены результатом рыночной стихии. Теоретики этого направления делают акцент на субъективной стороне процесса создания стоимости. Классическая политическая экономия, наоборот, искала долгосрочный «центр гравитации», к которому тяготеют цены. Она считала, что основой пропорций обмена являются объективные факторы. Даже чисто внешнее наблюдение за рынком давно навело исследователей на мысль, что цены колеблются в каких-то пределах вокруг некоторого равновесного уровня. В связи с этим и была поставлена задача раскрыть «невидимую основу цены» (В. Петти). Классическая школа видела ее в стоимости товара, образуемой общественно-необходимыми затратами труда, т. е. рабочим временем, затрачиваемым на производство в средних, наиболее типичных условиях. При этом Д. Рикардо, К. Маркс и ряд других экономистов выделяли в стоимости прибавочный продукт, который считали результатом неоплаченного труда рабочих.



В XX в. классическую традицию блестяще продолжил профессор Кембриджского университета Пьеро Сраффа (1898–1983). Его взгляды сложились во время многолетнего исследования наследия Д. Рикардо<sup>23</sup>. П. Сраффа был редактором полного собрания сочинений этого мыслителя. Как известно, Д. Рикардо поставил вопрос о неизменной мере стоимости, но не смог его решить. Тридцатилетние размышления над этой проблемой позволили П. Сраффе создать оригинальную и глубокую концепцию стоимости и цены, фундаментально противоположную неоклассической теории.

Речь идет о концепции относительных цен, основой которых являются макроэкономические межотраслевые пропорции обмена товарами<sup>24</sup> (Сраффа, 1999). Относительная цена показывает за сколько единиц одного товара можно купить одну единицу другого товара. В данном случае анализ ведется без понятия денег. Это позволяет исключить влияние последних и рассмотреть феномен цены в чистом виде. Читателю, знакомому с основами марксизма, такая трактовка напомнит относительную и эквивалентную формы стоимости. Существенное отличие этих подходов состоит в том, что К. Маркс рассматривал обмен отдельными товарами, а П. Сраффа — межотраслевой обмен.

В сбалансированной экономике относительные цены удовлетворяют двум основным условиям: они обеспечивают возмещение средств производства, потребленных отраслями, и определяют распределение созданного в экономике чистого продукта (добавленной стоимости). Эти цены являются упомянутыми выше «центрами гравитации», вокруг которых колеблются реальные цены под влиянием стихийных изменений спроса и предложения.

Важнейшей особенностью модели П. Сраффы является то, что *распределение чистого продукта между прибылью и заработной платой происходит одновременно с назначением цены*. Этот вывод полностью противоречит неоклассической теории, согласно которой распределение осуществляется отдельно от ценообразования.

<sup>23</sup> Философские убеждения П. Сраффы сложились еще в 20-е гг., когда он отверг мировоззренческие предпосылки А. Маршалла — лидера неоклассической школы того времени. П. Сраффа полагал что «дедуктивный метод объяснения не подходит для экономической теории, и что последняя должна исследовать фундаментальные причинные зависимости, которые находились в центре внимания классической политической экономии» (Davis, 1998, p. 477).

<sup>24</sup> О соотношении теории П. Сраффы и метода «затраты — выпуск» В. В. Леонтьева см. в (Bidard and Eggaeygers, 1998). Теория цены в современной корпоративной экономике, основанная на анализе пропорций межотраслевого обмена, предложена американским посткейнсианцем Ф. Ли (Lee, 1998, ch. 12).

Как известно, равновесная цена А. Маршалла образуется в результате пересечения уже сложившихся независимых функций спроса и предложения. Однако функция спроса, предшествующая здесь ценообразованию, предполагает распределение уже осуществившимся. Теория П. Сраффы показывает, что с изменением распределения между трудом и капиталом *одновременно* меняются и цены, даже при стабильных физических объемах производства. Значит, пропорции обмена складываются не в результате игры безличных сил рынка, а являются результатом социальных отношений!

Более того, дальнейший анализ раскрывает закономерности движения цены: *ее рост или снижение при изменении распределения зависят от соотношения труда и капитала в данной отрасли*. Эта мысль важна для следующих разделов книги и нуждается в пояснении.

Предположим, что чистый продукт в экономике полностью разделяется на прибыль и заработную плату. Пусть при фиксированной величине суммарной добавленной стоимости в экономике ставка заработной платы понизится, а норма прибыли повысится. Тогда в каждой отрасли возникнет экономия на фонде оплаты труда, равная снижению ее ставки, умноженному на количество работающих. Кроме того, появится избыток прибыли, равный произведению роста ее нормы и величины капитала. При одинаковом соотношении труда и капитала во всех отраслях чистый продукт в экономике распределяется между производствами пропорционально их физическому выпуску. В этом случае в каждой отрасли экономия фонда оплаты труда будет точно соответствовать приросту фонда прибыли, и отраслевые добавленные стоимости останутся прежними. Описанные изменения ставки заработной платы и нормы прибыли никак не повлияют на относительные цены и межотраслевое перераспределение стоимости.

Иное дело, если соотношение труда и капитала в разных отраслях отличается. В этом случае в одних секторах хозяйства образуется излишек экономии фонда оплаты труда, а в других его недостаток по отношению к величине, на которую должен возрасти фонд прибыли. Чтобы компенсировать это, необходимо перераспределить стоимость из первых отраслей во вторые. Такую роль играют отраслевые относительные цены. Как указывалось выше, одной из их функций является перераспределение чистого продукта между отраслями. В первых производствах они понизятся, а во вторых увеличатся.

Наконец, если при одном и том же изменении распределения есть такие пропорции труда и капитала, при которых относительная цена растет, а также такие, при которых она падает, то существует и единственная пропорция, при которой она остается неизменной. Это соотношение П. Сраффа назвал «критической пропорцией». Данная

категория позволила ему решить проблему неизменной меры стоимости Д. Рикардо. Составной («стандартный») товар, создаваемый разными отраслями при критической пропорции труда и капитала, является неизменной мерой стоимости, не зависящей от динамики распределения. Если относительная цена выражена не в стандартном, а в другом товаре, то при сдвиге в распределении невозможно определить, чем вызвано изменение пропорций обмена: особенностями измеряемого товара или самого измерителя. При выражении относительной цены в неизменной мере стоимости ее динамика зависит только от соотношения труда и капитала в данной отрасли (Сраффа, 1999, с. 50). Наличие подобной меры, вернее возможность ее аналитического выделения из действительной системы производства, доказывает реальность понятия стоимости как долгосрочной основы цены.

Согласно П. Сраффе, решающую роль в образовании стоимости играет труд. Однако в определенном отношении этот теоретик идет дальше К. Маркса, подчеркивая, что стоимость складывается на народнохозяйственном, а не отраслевом уровне экономики. Впрочем, известный посткейнсианец Дж. Итуэлл показал, что «стандартный» товар — это то понятие, которое искал К. Маркс, рассматривая среднее органическое строение капитала, но просто не успел сформулировать (Eatwell, 1974). Сходство двух концепций еще более усиливается благодаря предложению П. Сраффы выражать неизменную меру стоимости в количестве труда, которое можно на нее приобрести<sup>25</sup>.

Теория П. Сраффы исходит из предпосылки Д. Рикардо о «равной прибыли на равновеликий капитал». Это утверждение английского мыслителя основано на эмпирически наблюдаемом факте выравнивания нормы прибыли в разных отраслях экономики в условиях свободной межотраслевой конкуренции. Значит, *распределение при капитализме не зависит от неоклассической предельной производительности факторов производства, а определяется силой капитала*. Данное положение теории П. Сраффы находится в глубоком соответствии с концепцией степени монополизма М. Калецкого, рассмотренной в гл. 1.

Разрабатывая макроэкономические аспекты инвестиционной функции представительной корпорации, А. Эйхнер использовал теорию П. Сраффы и дополнил ее сходной моделью американского математика Дж. фон Неймана (Eichner, 1991, p. 338). Такой синтез не является искусственным. Сравнительный анализ работ двух мыс-

---

<sup>25</sup> Справедливости ради надо отметить, что есть и работы, в которых теория К. Маркса подвергается критике и пересмотру с позиций взглядов П. Сраффы (Steedman, 1977; Pack, 1985).

лителей показывает, что они разделяют похожие взгляды<sup>26</sup>. Более того, «можно сказать, что они принадлежат к „классическому“ подходу к теории стоимости и распределения» (Kurz and Neri, 2001, p. 161). Включение П. Сраффы (как и Дж. фон Неймана) в рамки посткейнсианства также не случайно. В некоторых публикациях отмечается, что «теории П. Сраффы и Дж. Кейнса следует толковать как радикальный отход от маржинализма, так как они представляют собой возврат к подходу с позиций прибавочного продукта классической политической экономии» (Vernengo, 2001, p. 343). Следовательно, теоретические модели, интегрируемые посткейнсианством, отличаются глубоким мировоззренческим единством.

Центральным вопросом теорий П. Сраффы и Дж. фон Неймана является перераспределение национального дохода между секторами экономики через механизм цен. Данный процесс можно описать с помощью модели В. В. Леонтьева «затраты — выпуск», называемой в отечественной литературе «межотраслевым балансом». Используя эти модели, А. Эйхнер предложил следующее матричное уравнение для  $n$  отраслей:

$$P = PA + V. \quad (2.1.1)$$

Здесь  $P$  — матрица размером  $n \times n$ , диагональ которой составляют денежные отраслевые цены, а все остальные элементы нулевые. В связи с этим требуется существенное пояснение. Выше указывалось, что П. Сраффа предложил выражать относительные цены в стандартном товаре, как «неизменной мере стоимости». А. Эйхнер использует денежные цены, но он считает, что в долгосрочном плане они тяготеют к относительным ценам П. Сраффы. Эта важная упрощающая предпосылка модели будет подробно исследована в дальнейшем.

Другой составляющей уравнения (2.1.1) является  $A$  — матрица затрат В. В. Леонтьева размером  $n \times n$ . Элемент  $a_{ij}$  — это «общий объем материальных затрат, поставляемых прямо или косвенно отраслью  $i$  отрасли  $j$ ... взятый по отношению к общему выпуску отрасли  $j$ »

<sup>26</sup> В (Kurz and Neri, 2001) перечисляются следующие идеи, отражающие концептуальное единство взглядов П. Сраффы и Дж. фон Неймана: сходный метод анализа, связанный с концентрацией на долгосрочных процессах, протекающих в конкурентной экономике в условиях единой нормы прибыли; изучение проблемы цен, распределения и выбора технологий; межотраслевой анализ; трактовка производства как возобновляющегося процесса; асимметрический подход к ставке зарплаты и норме прибыли, когда одна из переменных задается экзогенно, а другая определяется по остаточному принципу.

(Eichner, 1991, p. 272)<sup>27</sup>. Данную величину можно вычислить по формуле:

$$a_{ij} = \frac{q_{ij}}{Q_j}, \quad (2.1.2)$$

где  $q_{ij}$  — количество продукции  $i$ -й отрасли, поставляемое в  $j$ -ю отрасль;  $Q_j$  — величина выпуска  $j$ -й отрасли.

Таким образом,  $a_{ij}$  — это удельная величина натуральных затрат продукции одной отрасли на производство единицы продукции другой отрасли. Следуя терминологии В. В. Леонтьева, элементы  $a_{ij}$  экономисты называют *техническими коэффициентами*. Произведение матрицы отраслевых цен ( $P$ ) и матрицы затрат ( $A$ ) дает все элементы материальных издержек производства единицы продукции каждой отрасли в стоимостном выражении.

Некоторого пояснения требует вопрос об изменениях технических коэффициентов. В краткосрочном периоде эти величины являются фиксированными (постоянными) и определяются технологиями. В долгосрочной перспективе они изменяются при осуществлении инвестиций. Это положение целесообразно пояснить с помощью примера.

Чугун выплавляется из смеси железной руды, кокса и флюсов. Пропорции потребления этих видов сырья нельзя менять произвольно. При повышении цен на один из данных компонентов, например на уголь, из которого производится кокс, металлургическому заводу придется увеличить цены на свою продукцию. Из-за сокращения спроса уменьшатся объемы выпуска, и на предприятии возникнут избыточные производственные мощности. Однако сами пропорции потребления сырья останутся прежними. Для их изменения необходимы инвестиции и время. Например, металлургический завод может усовершенствовать работу домен, перейдя с горячего дутья на дувание воздуха, обогащенного кислородом. Это позволит повысить производительность и сократить потребление кокса. Объемы инвестиций, необходимых для таких преобразований на крупных металлургических комбинатах, очень велики, и модернизация может потребовать несколько лет.

Чем выше концентрация производства в отрасли, тем стабильнее технические коэффициенты. Мелкий бизнес более гибок. Однако большинство товаров в современной экономике производятся корпорациями на высококонцентрированных активах.

---

<sup>27</sup> Косвенными затратами продукции отрасли  $i$  на выпуск отрасли  $j$  являются затраты отрасли  $i$  на продукцию других отраслей, которая была поставлена отрасли  $j$ .

Есть и другие факторы, определяющие устойчивость технических коэффициентов. Пропорции потребления ресурсов отражают достигнутый обществом уровень научно-технического прогресса и степень его «воплощения» в применяемых технологиях. На них влияет и социально-экономический строй страны. Значит, текущие технические коэффициенты являются результатом всего исторического развития общества. На технологическую структуру экономики также воздействуют природно-климатические и географические особенности страны: наличие и виды полезных ископаемых, размер территории, плотность населения и т. д. Например, в России холодный климат и значительная протяженность транспортных систем предопределяют большую степень применения массовых ресурсов (энергоносители, сталь, лес и т. д.), чем это требуется в компактных государствах с мягким климатом (подробнее об этом см. далее). Имеют значение и геостратегическое положение страны, и международные условия ее развития, определяющие расходы на оборону. Все эти факторы воплощаются в определенных приоритетах в распределении ресурсов. Значит, сложившиеся технические коэффициенты не могут меняться произвольно или стихийно, а должны соответствовать объективным условиям развития страны.

Последней составляющей уравнения (2.1.1) является вектор удельных добавленных стоимостей  $V$ . Его элементы  $v_j$  состоят из удельных затрат на заработную плату и удельной прибыли  $j$ -й отрасли. Вектор  $V$  можно вычислить по следующей формуле:

$$V = rPA + wL. \quad (2.2.1)$$

Здесь  $r$  — норма прибыли. Произведение этой величины и удельных издержек ( $PA$ ) равно удельной отраслевой прибыли, потому что в модели П. Сраффы капитал совпадает с материальными затратами. Другим элементом уравнения (2.2.1) является  $w$  — ставка заработной платы. Произведение этой величины и  $L$  — вектора распределения труда — характеризует удельные затраты на заработную плату. Элементы  $l_j$  — трудовые (технические) коэффициенты, характеризующие трудозатраты на производство единиц продукции разных отраслей экономики. Данные величины можно вычислить по формуле:

$$l_j = \frac{L_j}{Q_j}, \quad (2.2.2)$$

где  $L_j$  — отраслевой фонд труда (Eichner, 1991, p. 260).

Заменяя  $V$  в уравнении (2.1.1) на выражение (2.2.1), получим следующее уравнение:

$$P = PA + rPA + wL. \quad (2.3.1)$$

Следовательно, цены определяются соотношением затрат на производство, прибыли, выплачиваемой на капитал, и фонда оплаты труда.

Распределение труда (выраженное  $L$ ) и капитала (заданное  $PA$ ) в разных производствах отличается. Значит, краткосрочное изменение соотношения ставки заработной платы ( $w$ ) и нормы прибыли ( $r$ ) приводит к перераспределению добавленной стоимости  $V$  между отраслями. Это в свою очередь преобразует матрицу цен  $P$ <sup>28</sup>. С другой стороны, в модели П. Сраффы распределение ресурсов не зависит от краткосрочных изменений цен, а целиком определяется фиксированными техническими коэффициентами ( $A$  и  $L$ ). Это утверждение совпадает и с подходом В. В. Леонтьева, на основе которого А. Эйхнер интерпретирует П. Сраффу. В модели «затраты — выпуск» цены могут меняться, а технологии — нет. Фиксированный характер технических коэффициентов означает, что  $A$  и  $L$  являются параметрами. Цены в этом случае в краткосрочном периоде зависят от двух неизвестных: ставки заработной платы и нормы прибыли. Данный тезис можно представить с помощью следующего уравнения:

$$P = f(w, r), \bar{A}, \bar{L} \quad (2.3.2)$$

Однако А. Эйхнер ставит вопрос о том, что распределение остается не объясненным, потому что уравнение (2.3.1) содержит три неизвестных:  $P$ ,  $r$  и  $w$ . При фиксированных  $A$  и  $L$  именно норма прибыли и ставка заработной платы объясняют распределение и цены.

Как указывалось выше, неоклассическая теория считает, что заработная плата и прибыль определяются предельной производительностью труда и капитала. Согласно «сраффианской модели эти величины зависят от исхода борьбы двух антагонистических групп за обладание излишком. ...Размер данного излишка может быть объяснен параметрами экономической модели, а его распределение между наемными работниками и капиталистами — нет. Доходы этих групп зависят от неэкономических факторов, которые в историческом прошлом определили их относительную силу» (Eichner, 1991, p. 342). Следовательно, в данном описании распределения общественного продукта нет места оптимизационным маржиналистским зависимостям, складывающимся независимо от социальных отношений.

Постулирование обратной зависимости нормы прибыли и ставки заработной платы соответствует традициям классической полити-

<sup>28</sup> Выше указывалось, что в модели П. Сраффы изменение распределения ведет к изменению относительных цен в зависимости от соотношения труда и капитала в отраслях.

<sup>29</sup> Черта над  $A$  и  $L$  означает, что эти параметры фиксированы.

ческой экономии. Еще Д. Рикардо считал, что прибыль есть вычет из продукта труда наемного работника. Согласно взглядам К. Маркса, в основе прибыли лежит прибавочная стоимость — продукт неоплаченного труда.

Обратную зависимость нормы прибыли и ставки заработной платы наглядно показывает модель «вертикально интегрированной» экономики, которую разработал известный посткейнсианец Л. Пазинетти. Он преобразовал модель межотраслевого баланса, включив в каждую отрасль производство продукции, которую прежде она получала от других отраслей. В этом и состоит суть вертикальной интеграции<sup>30</sup>. В результате все элементы матрицы  $A$  стали равны нулю и число отраслей в модели уменьшилось. Остались только те из них, которые производят конечную продукцию, а производство промежуточной продукции интегрировано в них. Зато увеличились фонды прибыли и оплаты труда. Теперь стоимость выпуска отрасли  $i$  можно выразить следующей формулой:

$$p_i Q_i = w l_i Q_i + \pi_i Q_i, \quad (2.3.3)$$

где  $\pi_i$  — отраслевая удельная прибыль, а остальные элементы соответствуют ранее принятым обозначениям. Поделив обе стороны уравнения на  $Q_i$ , можно получить следующее векторное уравнение (Eichner, 1991, p. 300):

$$P = wL + \pi. \quad (2.3.4)$$

Следовательно, в модели вертикально интегрированной экономики все издержки сведены к трудовым, а цена складывается из удельной заработной платы и удельной прибыли. Также видно, что любые две из трех переменных  $P$ ,  $w$  и  $\pi$  определяют третью.

Выше указывалось, что при капитализме доходы распределяются под влиянием борьбы социальных классов. В этом противостоянии капиталисты доминируют, поэтому именно прибыль является независимой переменной, определяющей заработную плату, а не наоборот. Следовательно,  $w$  можно трактовать как еще один фиксированный параметр модели. Таким образом, цена зависит только от одной переменной — нормы прибыли:

$$P = f(\pi), \bar{A}, \bar{L}, \bar{w}. \quad (2.3.5)$$

<sup>30</sup> В модели «затраты — выпуск» В. В. Леонтьева каждая строка содержит затраты отраслей  $i$  на отрасль  $j$ , конечный продукт и стоимость валового выпуска той же отрасли. Каждый столбец содержит стоимости продукции  $i$ -х отраслей, полученные отраслью  $j$ , добавленную стоимость отрасли  $j$  (фонд оплаты труда и фонд прибыли), стоимость валового выпуска той же отрасли. Л. Пазинетти объединил и включил в  $j$ -ю отрасль все строчки  $j$ -го столбца, что и послужило основанием для названия «вертикальной интеграции».



Теперь понятно, что вектор прибыли определяет вектор цен.

Для рассмотрения факторов, влияющих на прибыль, А. Эйхнер внес в модель П. Сраффы ряд существенных модификаций. У последнего заработная плата входит в чистый продукт, а американский теоретик включил ее в оборотный капитал. А. Эйхнер считал, что материальные затраты тоже являются частью оборотного капитала. Если последний заимствуется, то необходимо учитывать процент, уплачиваемый кредиторам. В модели А. Эйхнера банковский сектор является одной из отраслей экономики. Плата за его услуги входит в затраты и отражается в матрице  $A$ . В гл. 1 указывалось, что А. Эйхнер приравнивал акционеров к кредиторам, поэтому он включил выплаты дивидендов в банковский процент. Поскольку процентные платежи и дивиденды оказались отнесены к затратам, то можно заключить, что величина прибыли осталась необъясненной.

Не позволяет решить данную задачу и анализ проблемы возмещения изношенного постоянного капитала. Издержки простого воспроизводства активов также могут трактоваться как затраты на продукцию других отраслей, поэтому их следует включить в  $A$ . Здесь проявляется ограниченность подхода П. Сраффы, который не анализировал увеличение фонда постоянного капитала в процессе экономического роста. А. Эйхнер в связи с этим отметил, что данный экономист «неявно предполагает, как и общепринятые неоклассические модели, что экономика не растет». Однако, «только когда учитывается расширение производственных мощностей во времени, можно сделать следующий важный шаг вперед, объясняющий, что определяет вектор остаточного дохода в долгосрочной модели производства» (Eichner, 1991, p. 351). Именно в этой связи А. Эйхнер обратился к модели расширяющейся экономики Дж. фон Неймана, акцентирующей внимание на роли научно-технического прогресса в процессе экономического роста.

Увеличение производственных мощностей  $j$ -й отрасли связано с затратами на приобретение капитальных благ, сумма которых характеризует издержки расширения этого сектора экономики. Последние зависят от двух факторов. Во-первых, на издержки расширения влияют темпы роста отрасли ( $g_j$ ). Согласно А. Эйхнеру, они зависят от матрицы затрат ( $A$ ) и от вектора конечного спроса ( $D$ ). Последний не вводится в модель открыто; а содержится в  $g_j$  в неявном виде. Темпы роста отрасли вычисляются делением выпуска в предстоящем периоде времени на выпуск текущего периода<sup>31</sup>. Во-вторых, издержки рас-

---

<sup>31</sup> Темпы роста отрасли могут определяться не только рынком, но и с помощью системы общественных приоритетов. Значит, предлагаемая модель спо-

ширения сектора экономики зависят от коэффициента добавочной капиталоемкости ( $b_j$ ), который отражает влияние научно-технического прогресса. Этот показатель более сложен и требует пояснений. Расширение выпуска связано с увеличением производственной базы. Модель «затраты — выпуск» позволяет рассчитать элементы затрат разных отраслей экономики на создание дополнительных мощностей в данной отрасли. Отношение суммы этих затрат, взятых по стоимости, к величине ожидаемого прироста выпуска отрасли характеризует добавочную капиталоемкость — смотрите формулу:

$$b_j = \frac{\sum_{i=1}^n p_i k_{ij}}{p_j \Delta Q_j}, \quad (2.4.1)$$

где  $p_i$  и  $k_{ij}$  — цена и объем капитальных товаров  $i$ -й отрасли, поставленных отрасли  $j$ ;  $p_j$  и  $\Delta Q_j$  — цена и прирост выпуска продукции  $j$ -й отрасли. Коэффициент добавочной капиталоемкости может быть больше, меньше или равен единице в зависимости от влияния научно-технического прогресса (Eichner, 1991, p. 324–326).

В совокупности  $g_j$  и  $b_j$  определяют прирост производственных мощностей отрасли. Темпы (норму) роста необходимых инвестиций ( $\phi_j$ ) можно вычислить с помощью следующего уравнения, состоящего из безразмерных величин:

$$\phi_j = g_j b_j. \quad (2.4.2)$$

Величина  $\phi_j$ , умноженная на стоимость выпуска отрасли в начале любого периода, определяет по стоимости объемы инвестиций в расширение бизнеса, которые необходимо осуществить в течение этого периода (Ibid., p. 353). Переход от безразмерных оценок капиталовложений к стоимостным величинам можно выразить следующей формулой:

$$\Delta I_j = \phi_j Y_j, \quad (2.5)$$

собна описать не только рыночную экономику, но и хозяйственную систему, управляемую с помощью планирования. Разрабатываемые централизованно планы в авторитарном обществе выражают волю правящей элиты. Планы, формируемые в результате согласования целей разных заинтересованных групп, отражают баланс интересов в демократическом обществе. В развитых странах темпы роста капиталоемких отраслей определяются планами крупных корпораций, а в мелком бизнесе господствует рынок.

Экзогенные в рассматриваемой модели отраслевые темпы роста отражают цели развития общества. Остальные переменные характеризуют ограничения, связанные с достижением этих целей. Следовательно, предлагаемая модель не претендует на определение направлений развития экономики, она лишь позволяет оценить возможности их достижения.

где  $\Delta I_j$  — величина необходимых инвестиций (издержки расширения)  $j$ -й отрасли в денежном выражении, а  $Y_j$  — стоимость выпуска той же отрасли.

Исходя из предпосылок модели А. Эйхнера, можно считать отраслевые издержки расширения ( $\Delta I_j$ ) равными сбережениям ( $s_j$ ), которые, в свою очередь, равны прибыли ( $\pi_j Q_j$ )<sup>32</sup>:

$$\Delta I_j = s_j = \pi_j Q_j. \quad (2.6)$$

Уравнения (2.4.2), (2.5) и (2.6) можно объединить, но предварительно необходимо сделать ряд пояснений относительно их элементов. Стоимость выпуска отрасли ( $Y_j$ ) равна произведению объема выпуска ( $Q_j$ ) и цены ( $p_j$ ). Отраслевая удельная прибыль в свою очередь равна разнице удельных стоимостей выпуска и издержек. В гл. 1 указывалось, что надбавка на издержки М. Калецкого является элементом цены, определяющим прибыль фирмы. Эту величину для отрасли можно обозначить, как  $\mu_j$ . Отраслевая прибыль равна произведению надбавки на издержки и стоимости выпуска. Теперь можно записать уравнение, отражающее равенство отраслевой прибыли и издержек расширения отрасли в другой форме:

$$\mu_j p_j Q_j = g_j b_j p_j Q_j. \quad (2.7)$$

Поделив обе стороны уравнения на  $Q_j$ , получим:

$$\mu_j p_j = g_j b_j p_j. \quad (2.8)$$

Значит, превышение отраслевой цены над удельными текущими издержками равно удельной отраслевой прибыли  $\pi_j$ , необходимой для финансирования расширения. Обобщив формулу (2.8) для  $n$  отраслей, получим следующий вектор удельной прибыли для экономики:

$$\pi = |g_j b_j p_j|. \quad (2.9)$$

Этот вектор можно ввести в модель Сраффы—фон Неймана:

$$|g_j b_j p_j| = rPA. \quad (2.10)$$

Теперь вектор удельной прибыли ( $\pi = rPA$ ) становится определенным. Уравнение (2.10) показывает, что в устойчиво растущей корпоративной экономике прибыль равна издержкам расширения при условии включения дивидендов и процентных платежей в текущие затраты.

<sup>32</sup> Необходимо еще раз отметить, что здесь речь идет не о бухгалтерской прибыли, а о ее части, направляемой на расширение бизнеса корпорации.

Для уточнения рассматриваемой модели в нее необходимо внести некоторую модификацию, исходя из предпосылок, сформулированных А. Эйхнером. В гл. 1 указывалось, что цены в корпоративном секторе экономики формируются не в результате стихийного баланса спроса и предложения, а назначаются ценовыми лидерами олигополий с учетом внешних ограничений. Значит, в отличие от рынка свободной конкуренции, который исследовали Д. Рикардо и П. Сраффа, в корпоративном хозяйстве положение о единой норме прибыли в разных отраслях нарушается. Правильнее говорить о векторе норм прибыли ( $\mathbf{T}$ ), элементами которого являются отраслевые величины ( $r_j$ ). Строго говоря, нормы прибыли у разных корпораций, принадлежащих к одной олигополии, тоже различаются. Однако для определения отраслевой цены наиболее важна норма прибыли ценового лидера, поэтому именно ее целесообразно принять за отраслевую величину. Гипотеза о единой ставке заработной платы более правдоподобна для корпоративной экономики, если отбросить неоклассическую догму предельной производительности труда. Согласно К. Марксу, оплата труда отражает исторически сложившийся уровень стоимости рабочей силы. В корпоративной экономике эта величина определяется в результате противоборства отраслевых профсоюзов и объединений крупных работодателей (см. гл. 1).

В итоге можно записать уравнение ценообразования из модели Сраффы—фон Неймана и уравнение издержек расширения А. Эйхнера как систему:

$$\begin{cases} P = PA + PAT + wL, \\ |g_j b_j p_j| = PAT. \end{cases} \quad (2.11)$$

На основе представленной модели А. Эйхнер сформулировал *стоимостное условие роста в экономике*. Оно состоит в наличии в хозяйственной системе такой группы цен, которая обеспечивает покрытие как текущих издержек производства, так и издержек расширения на уровне полной занятости ресурсов (производственных мощностей за исключением технологического резерва и рабочей силы кроме фрикционной безработицы).

Две стороны стоимостного условия роста — покрытие текущих издержек и издержек расширения — соответствуют двум функциям относительной цены П. Сраффы: обеспечению возобновления производства и распределению чистого продукта. Важно подчеркнуть, что стоимостное условие роста детерминировано для любой данной экономики, поскольку ему удовлетворяет не случайная группа цен, а только обеспечивающая полную занятость. Еще со времен советской науки о планировании известно, что полная занятость ресурсов

достигается при пропорциональном их распределении между отраслями. Значит, стоимостное условие роста может интерпретироваться как вектор цен, обеспечивающий сбалансированность экономики. Такое понимание глубоко соответствует теории стоимости П. Сраффы и классической школе политической экономии вообще.

Стоимостное условие роста описывает макроэкономические параметры ценообразования, которое соответствует модели мегакорпорации. Сложившийся вектор цен перераспределяет финансовые потоки между отраслями на уровне полной занятости их ресурсов и позволяет отдельным корпорациям накапливать капитал, необходимый для достижения максимальных темпов роста. Следовательно, условие роста на основе модели Сраффы—фон-Неймана позволяет объединить микро- и макроэкономические процессы.

Следует учитывать, что стоимостное условие роста предполагает не только соответствие цен техническим коэффициентам. Согласно теории стоимости П. Сраффы, цена товара также отражает социальные отношения в обществе. Рост на уровне полной занятости предполагает, что вся произведенная продукция реализуется. Это требует соответствующей емкости рынка, обеспечиваемой преимущественно спросом со стороны наемных работников. Значит, для сбалансированного развития необходимо, чтобы росту совокупного объема инвестиций соответствовала прибавка совокупного фонда оплаты труда. *Значительное неравенство в распределении национального дохода несовместимо со сбалансированным ростом.*

Стремящийся к увеличению своих доходов класс капиталистов противоречиво относится к достижению полной занятости. С одной стороны, эта социальная группа заинтересована в максимизации производства, как условия роста прибылей. С другой — полная занятость ослабляет контроль капиталистов над рабочей силой, потому что в ее условиях повышается действенность борьбы организованных трудящихся за увеличение заработной платы. Это ведет к снижению относительной силы класса собственников, уменьшая степень монополизма в экономике. Таким образом, полная занятость повышает уровень ожидаемых прибылей капиталистов, но снижает их долю в национальном доходе.

Последствия государственной стратегии, направленной на поддержание полной занятости, рассмотрел М. Калецкий в своей знаменитой работе 1943 г. «Политический бизнес-цикл». Он пришел к выводу, что такая политика встретит сильную оппозицию со стороны крупного капитала: «Рабочие „отобьются от рук“, и „капитаны индустрии“ пожелают „преподать им урок“. В этих условиях вероятно образование могущественного блока большого бизнеса», к услу-

гам которого найдется множество экономистов, готовых доказывать «пагубность» полной занятости (Kalecki, 1971, p. 144). Анализируя возрождение неоклассической школы в конце XX в., современный исследователь отмечает, что предсказание М. Калецкого несомненно осуществилось (Michie, 1995, p. xxii). Как известно, в настоящее время «мэйнстрим» западной экономической науки отдает борьбе с инфляцией приоритет по сравнению с политикой полной занятости.

Макроэкономическую сбалансированность экономики может нарушать не только политика класса капиталистов в целом, но и ценовые стратегии отдельных корпораций. В основе надбавок лежит степень монополизма (при рассмотренных ограничениях), поэтому сложившаяся структура цен отражает относительную силу капитала, а не объективные пропорции хозяйственной системы. Предоставленная своим внутренним импульсам, корпоративная экономика не должна непременно устремляться к положению равновесия, как утверждает неоклассическая теория. В самом деле, если надбавки на издержки распределены в экономике хаотично, то и объемы накопления капитала по отраслям могут только случайно совпасть со стоимостным условием роста. При нарушении этого условия возникнут долгосрочные отклонения в развитии из-за избыточного или недостаточного финансирования инвестиций.

Особенно негативно на политику полной занятости воздействует такой фактор степени монополизма, как готовность капиталистов к коллективным действиям в защиту своих привилегий. Объединения предпринимателей осуществляют рентоориентированное поведение, о котором говорилось в гл. 1, и увеличивают свою долю национального дохода. Эта деятельность «снижает способность общества внедрять новые технологии и перераспределять ресурсы в ответ на изменение условий развития». В результате «замедляются темпы экономического роста» (Mair and Laramie, 2002, p. 578). Значит, полная занятость приносится в жертву интересам групп капиталистов (Olson, 1982, p. 44).

Интерпретацию механизма развития корпоративной экономики можно углубить на основе учения о двойственном характере труда. А. Эйхнер рассматривал именно *стоимостное* условие роста на уровне полной занятости. Однако фиксация технических коэффициентов ( $A$  и  $L$ ) предполагает и *натурально-вещественные* предпосылки экономического развития. Значит, *максимальные темпы роста достигаются лишь при таких стоимостных соотношениях, которые соответствуют физическим пропорциям распределения ресурсов, обеспечивающим полную занятость*. Эти два условия отражают процессы абстрактного и конкретного труда. Последний аспект А. Эйхнер подробно не рассматривал и исходил из допущения о тождественности

денежных и относительных цен. Ниже будут рассмотрены ситуации, в которых данное условие нарушается, поэтому следует ввести его в модель открыто. Для этого целесообразно выразить математически то, что А. Эйхнер предполагал. Стоимостное условие роста надо дополнить технологической стороной, так как на процесс накопления капитала влияет качественная структура ресурсов. Далее будет показано, что последнее обстоятельство особенно важно для анализа инвестиционного поведения российских компаний.

Вопрос о технологической структуре факторов производства играет существенную роль в дискуссиях по теории экономического роста, хотя это и не всегда явно формулируется. Выше указывалось, что важной предпосылкой неоклассической интенсивной производственной функции является постулат о свободном замещении труда и капитала. Этот тезис вызвал резкую критику со стороны одного из ведущих теоретиков посткейнсианства Дж. Робинсон. Она отметила, что для полной свободы замещения необходима абсолютная однородность самих факторов производства. Если труд, с известной натяжкой, еще можно наделить подобным свойством, то в отношении капитала это уже никак не получается. Физические качества этого фактора производства совершенно неоднородны (Robinson, 1956, 1962). Данная особенность капитала подчеркивается тезисом институционалистов о специфичности активов. Это направление экономической теории отмечает, что разные виды производственных мощностей обычно создаются для выполнения строго определенных функций. Уже построенные активы нельзя применить для других целей без существенных потерь. Технологии с разной капиталовооруженностью как раз и воплощают отличия в специфике разных активов. Значит, переход от одной технологии к другой не может быть безубыточным и замещение факторов производства ограничено. Это делает бессмысленным агрегирование капитала в интенсивной производственной функции<sup>33</sup> и подрывает основы неоклассических моделей распределения и роста.

<sup>33</sup> По мнению Дж. Робинсон, другим недостатком производственной функции является логическое противоречие в неоклассическом определении капитала. Согласно данной теории его стоимость зависит от величины создаваемого им предельного продукта. Последний сам вычисляется относительно дополнительной единицы капитала. Между тем, как указывалось выше, данный фактор производства может агрегироваться на уровне народного хозяйства только в стоимостном виде. Получается типичный прочный круг доказательства — стоимость капитала определяется его предельным продуктом, который сам вычисляется относительно единицы стоимости хозяйственных благ. См. подробнее об этом в (Robinson, 1956, 1962).

По мнению авторов, дискуссия о замещении факторов производства в яркой форме ставит проблему двойственного характера труда. Основанная на картезианских принципах, неоклассическая теория полностью игнорирует качественную сторону труда, воплощенную в специфичности активов. Как тут не вспомнить яркие метафоры теоретиков этой школы, предлагающих представлять капитал как совершенно однородный, абсолютно пластичный товар, принимающий любую конкретную форму. Благодаря этому приему удастся постулировать ненаблюдаемую в реальности свободу замещения факторов производства. Значит, в данном случае неоклассическая школа мыслит только с позиций процессов абстрактного труда<sup>34</sup>, ведь как стоимости все товары действительно однородны. В результате количественные методы полностью вытесняют качественные. Подход посткейнсианцев с точки зрения ограниченности замещения активов и институционалистов с позиций специфичности капитальных благ позволяет в неявной форме восстановить баланс экономического мышления за счет обращения к процессам конкретного труда.

Проблема замещения факторов производства также связана с временными ограничениями. Дж. Робинсон ввела разграничение логического и исторического времени в экономических моделях. Неоклассическая школа создает картину экономики в чисто логическом времени. Это позволяет описывать хозяйственные процессы с помощью равновесных, симметричных относительно настоящего момента времени уравнений (см. гл. 1). В такой искусственной системе отсутствуют причинно-следственные связи, поскольку все переменные взаимно определяют друг друга. Данному подходу Дж. Робинсон противопоставила мышление в категориях исторического времени. В таких моделях анализируется взаимодействие различных факторов в процессе роста экономики, причем траектория развития событий не всегда является равновесной<sup>35</sup> (Robinson, 1962, p. 23–26).

<sup>34</sup> Здесь указывается, что неоклассическая теория рассматривает только процессы абстрактного труда. Однако эта школа экономической мысли не использует *категорию* абстрактного труда.

<sup>35</sup> Логическое время соответствует лапласовскому и статистическому детерминизму, описанному в гл. 1. Это обусловлено постулатом об обязательном движении экономики к положению равновесия, который основан на возможности точного предсказания будущего. Историческое время соответствует концепциям, отрицающим жесткий детерминизм. Именно наличие фундаментальной неопределенности делает возможным провал ожиданий рыночных агентов. В силу этого хозяйственная система в реальном (историческом) времени не всегда устремляется к положению равновесия.



Вероятно, именно игнорирование процессов конкретного труда позволяет неоклассикам моделировать хозяйственные процессы в координатах логического времени. Наоборот, пристальный анализ взаимодействия стоимостных и натурально-вещественных аспектов роста помогает посткейнсианцам «вписываться» в реальное историческое время.

Таким образом, неоклассическая теория для обоснования свободы замещения факторов производства сводит качество этих хозяйственных благ к их количеству. В результате получается внешне стройное обоснование устойчивости рыночного равновесия, но отсутствует реалистичное объяснение процессов роста. Посткейнсианство и институционализм, напротив, исследуют качественную специфичность ресурсов и ее влияние на экономику. Это приводит к иным, по сравнению с неоклассикой, трактовкам развития хозяйственных систем.

Например, теория экономического роста Р. Харрода и Е. Домара утверждает, что в краткосрочном периоде технические коэффициенты стабильны. Это означает, что факторы производства не могут замещаться свободно. Согласно данной теории, в капиталистическом хозяйстве действуют внутренние силы, которые усиливают возникающие отклонения от положения равновесия. Р. Харрод назвал темпы роста, которые соответствуют ожиданиям предпринимателей, гарантированными. Темпы роста, позволяющие достичь полной занятости, он считал естественными. Обычно эти величины отличаются. «Гарантированный и естественный темпы роста определяются независимо друг от друга совершенно разными факторами и совпасть могут только случайно». Это ведет к периодическим провалам ожиданий предпринимателей и отклоняет экономику от положения равновесия (История экономических учений, 2000, с. 541–546; также об этом см. в Теория капитала... 2004, гл. 9). Важно отметить, что: *именно стабильность технических коэффициентов, т. е. ограниченность свободы замещения ресурсов, препятствует гладкой адаптации экономики к нарушению равновесия*<sup>36</sup>.

<sup>36</sup> Теория Р. Харрода и Е. Домара находится в глубоком соответствии с описанной выше моделью роста корпоративной экономики А. Эйхнера. Например, представленное выше уравнение темпов роста инвестиций (2.4.2) аналогично фундаментальному уравнению Р. Харрода, дезагрегированному для отрасли. У последнего темпы роста экономики ( $G$ ) равны отношению доли сбережений в доходе ( $s$ ) к коэффициенту прироста капиталоемкости ( $a$ ):  $G = s/a$ . Если перейти на уровень отдельной отрасли и учесть, что переменным в этой формуле соответствуют описанные выше  $g_j$ ,  $\phi_j$  и  $b_j$ , то легко увидеть, что выражение  $\phi_j = g_j b_j$  аналогично уравнению:  $s = G a$ .

Как указывалось выше, неоклассическая теория критикует это положение. Р. Солоу при обосновании своей концепции адаптации структуры экономики к траектории устойчивого роста утверждал, что в долгосрочном периоде технические коэффициенты изменчивы. С последним никто и не спорит. Однако важно «насколько долг этот долгосрочный период?» (Jones, 1975, p. 95). Экономист-математик Р. Сато провел эмпирические расчеты времени, которое необходимо экономикам развитых стран для адаптации к нарушению равновесия в соответствии с механизмами Р. Солоу. Результат оказался неутешителен: «время приспособления может быть очень долгим... Политика увеличения нормы сбережений может способствовать увеличению объемов капитала и выпуска, но для достижения новой траектории сбалансированного роста может потребоваться сто и более лет. Более того, столь долгий период приспособления делает сомнительными концепции... сбалансированного роста, поскольку периоды неравновесного развития чрезвычайно длительны» (Ibid., p. 95). Прежде чем капиталистическое хозяйство выйдет на новую траекторию устойчивого развития, должен грянуть очередной кризис.

Следовательно, стабильность технических коэффициентов является важным ограничителем экономического роста. По мнению авторов, аргументация посткейнсианцев по этим вопросам вообще и модель А. Эйхнера в частности могут быть существенно дополнены некоторыми идеями отечественной экономической науки.

Проблема качественной неоднородности ресурсов была фундаментально разработана академиком Юрием Васильевичем Яременко (1935–1996) (Яременко, 1997 а, б, 1998, 1999, 2001)<sup>37</sup>. Данная теория основана на очевидном наблюдении того, что экономические ресурсы разных видов (труд, капитал и сырье) различаются по качеству. «Под качественными характеристиками для рабочей силы имеются в виду образование и квалификация, для оборудования, материалов, энергоносителей — совокупность различных технических свойств» (Яременко, 1997 а, с. 28). Функционирование экономики и ее рост связаны со сложным взаимодействием разных количеств ресурсов разного качества.

---

<sup>37</sup> Общий очерк теоретического наследия Ю. В. Яременко см. в (Пчелинцев, 2004). Анализ взглядов этого экономиста в контексте основных идей посткейнсианства см. в (Дзарасов, 2002). О взаимосвязи концепции Ю. В. Яременко и новой институциональной экономической теории см. в (Вереникин, Волошин, 2004). В данной работе подробно рассматриваются взаимоотношения вышеупомянутой категории «специфичность активов» и качественной неоднородности ресурсов.

Важнейшей чертой теории качественной неоднородности ресурсов является концентрация внимания именно на процессах конкретного труда и параллельный анализ процессов абстрактного труда. По мнению авторов, такой подход уникален для современной экономической науки, в которой доминирует картезианский «уклон».

Категория «качество» является сложной и неоднозначной, поэтому ей необходимо уделить больше внимания. В философии данная характеристика предмета определяется как «совокупность его свойств». «Качество непосредственно выступает в созерцании как бесконечное многообразие свойств рассматриваемой вещи» (Касымжанов, Ицкович, 1962, с. 483). Эти свойства характеризуют взаимодействие предмета с внешней средой (Уемов, 1963). Следовательно, качество ресурсов определяется через функции, которые они выполняют в процессе производства. Для ранжирования хозяйственных благ по этим свойствам необходима некоторая количественная мера сравнения. Здесь и возникает проблема выбора измеряемых переменных. Поскольку качество — это не одно свойство предмета, а их совокупность<sup>38</sup>, то, казалось бы, для его оценки необходимо использовать весьма обширный комплекс параметров. Однако можно выделить две количественно измеримых переменных, которые характеризуют все виды хозяйственных благ и позволяют приблизительно судить об их качестве. Эти величины помогут провести упомянутое ранжирование.

Первой такой характеристикой является производительность. Ее можно выразить в натуральных величинах или в стоимости продукта, полученного с помощью данного ресурса. Это понятие не является полностью определенным. Даже в чисто техническом смысле оборудование, высокопроизводительное в одних отношениях, является менее полезным, чем работник ручного труда, в других. Например, высокоэффективный на стандартных процессах робот-манипулятор проигрывает неквалифицированному рабочему в трудно формализуемых простых ремонтных операциях. Еще больше осложняет вопрос то, что производительность не является только технической характеристикой. К. Маркс считал производительным лишь тот труд, который воспроизводит господствующие общественные отношения. С этой точки зрения деятельность, не создающая прибавочную стоимость, бесполезна для капиталиста, даже если она создает какие-то блага. В условиях ухудшения экологии некоторые специалисты считают

---

<sup>38</sup> «...свойство выступает как отражение качества вещи в качестве другой вещи (всех других вещей). Поэтому попытка определить качество как полную совокупность свойств уводит в бесконечность» (Касымжанов, Ицкович, 1962, с. 483).

необходимым вычитать из стоимости создаваемых товаров затраты на компенсацию загрязнения окружающей среды. Это тоже влияет на измерение производительности. Можно привести и другие примеры неоднозначности этого критерия. Следовательно, производительность ресурсов является категорией относительной, а не абсолютной. Поскольку свойства предмета раскрываются через его отношения с внешней средой, то они отчасти этой средой и обусловлены. Например, эффективность робота зависит от того, где и как его применяют. Относительный характер свойства производительности соответствует диалектическому толкованию качества в философии. Согласно этому взгляду, разные качества предметов при определенных условиях могут переходить в свои противоположности<sup>39</sup>. Несмотря на все сделанные оговорки, представляется, что именно производительность ресурсов лучше всего позволяет оценить их качество.

Факторы производства можно охарактеризовать и с другой стороны. Ю. В. Яременко отметил, что качество хозяйственных благ зависит от затрат и времени, необходимых для их воспроизводства: «В непосредственной форме качественная категория ресурсов определяется техническим уровнем средств производства и квалификацией рабочей силы, используемых в целях воспроизводства ресурсов. В конечном же счете это связано с длительностью подготовительного цикла, предшествующего моменту вовлечения ресурсов в производство. Подготовительный цикл охватывает формирование квалифицированной рабочей силы, проектирование и освоение необходимого оборудования, создание материалов с требуемыми характеристиками. Количество времени, необходимое для создания предварительных условий воспроизводства качественных ресурсов, определяется ограниченностью ресурсов в пределах какого-либо фиксированного периода экономического развития» (Яременко, 1997 а, с. 29). Таким образом, второй характеристикой качества ресурсов являются затраты на их производство.

Данное свойство соответствует и критерию производительности. Эти две стороны качества являются взаимодополняющими. Производительность отражает потребительские свойства ресурсов, а затраты — условия их производства. Первый из этих критериев характеризует процессы конкретного, а второй — абстрактного труда. Еще более важно то, что эти характеристики должны соответствовать друг

---

<sup>39</sup> Об этом писал еще Аристотель, подчеркивая «текучесть качеств как состояний вещей, их способность превращаться в противоположное (например, здоровье переходит в болезнь, холодное в теплое, черное в белое и т. д.)» (Касымжанов, Ицкович, 1962, с. 483).

другу. Большие затраты на производство ресурсов должны окупаться благодаря высокой производительности.

Однако это соотношение выполняется не всегда. Обычно среди ресурсов одного вида более высокий уровень производительности означает и большие затраты на их создание. Но и здесь есть исключения: руда с высоким содержанием металла может быть добыта в благоприятных природных условиях, а менее богатый минерал на территории с суровым климатом. Ситуация существенно осложняется, если сопоставляются ресурсы разных видов. Например, микропроцессоры могут повысить производительность двигателей внутреннего сгорания и сэкономить бензин. Однако в низкотехнологичной экономике со значительными и легкодоступными источниками нефти микрочипы будут относительно дороги, а бензин — дешев. В высокотехнологичной экономике с недостатком собственных месторождений нефти все сложится иначе. В результате во втором случае выгоднее будет поставить на автомобили микропроцессоры и экономить топливо, а в первом — тратить больше бензина.

Теория качественной неоднородности ресурсов позволяет рассмотреть процесс экономического роста под специфическим углом зрения. В центре внимания Ю. В. Яременко оказалось взаимодействие разных хозяйственных благ в процессе их воспроизводства в экономике. Один и тот же уровень выпуска может быть обеспечен как большим количеством низкопроизводительных относительно дешевых ресурсов невысокого качества, так и меньшим количеством высокопроизводительных сравнительно дорогих качественных ресурсов. Недостаток вторых в данном секторе экономики можно компенсировать применением большего количества первых, если они доступны по относительно низкой цене. Ю. В. Яременко называл это *эффектом компенсации*. В свою очередь ресурсы низкого качества можно заместить меньшим количеством качественных ресурсов, если производители имеют к ним доступ и располагают необходимыми финансовыми средствами. Это явление называется *эффектом замещения*. Процесс экономического роста в каждой стране связан с уникальным распределением эффектов компенсации и замещения.

В народном хозяйстве взаимодействуют не только ресурсы одного вида и разного качества (например, энергоносители — газ и уголь), но и ресурсы разных видов. Так, в рассмотренном выше примере с двигателями внутреннего сгорания сопоставляются микропроцессоры и бензин. Они принадлежат к разным видам ресурсов и уровням качества. В высокотехнологичной экономике применение микропроцессора замещает ту часть бензина, которую удастся сэкономить.

В низкотехнологичной экономике это «избыточное» топливо компенсирует недостаток чипов.

Эти процессы можно наглядно описать с помощью упрощенной модели. Для ее построения целесообразно использовать некоторые идеи Ю. В. Яременко. Он предложил иногда абстрагироваться от множества переходных категорий качества хозяйственных благ и сводить их к двум крайним случаям. В результате на одном полюсе оказались ресурсы высокого, а на другом — низкого качества, или массовые ресурсы. «Такое грубое деление всей совокупности народнохозяйственных ресурсов на две категории условно, так как оно абсолютизирует крайние состояния в качественной дифференциации ресурсов. Однако оно удобно для изложения и не затрудняет рассмотрение существа исследуемой проблемы» (Яременко, 1997 а, с. 29, 30).

Итак, предлагаемая авторами упрощенная модель описывает экономику, в которой потребляются только два взаимозамещаемых ресурса: качественный и массовый. Например, это могут быть роботы и работники ручного труда. Описываемая модель основывается на следующей главной аксиоме: *если два типа ресурсов доступны неограниченно, то один и тот же уровень выпуска может быть обеспечен бесконечным количеством их сочетаний. Совокупность этих комбинаций можно представить с помощью функции выбора технологий, или технологического выбора* — график  $I_0$  на рисунке 2.2. Под технологией, в отличие от технологического уровня, в данном случае предлагается понимать соотношение качественных и массовых ресурсов. Для графического отображения этой функции целесообразно использовать традиционный аппарат изокванты и изокосты. Ниже будет показано, что в данном исследовании эти понятия используются в ином контексте, чем в неоклассической теории.

График функции  $I_0$  имеет гиперболическую форму. На всех его участках реализуются комбинации двух ресурсов, и нигде не применяются технологии, основанные только на одном из них. Это означает, что в любой хозяйственной системе (экономике, отрасли, предприятии), всегда используются разнокачественные ресурсы. Даже на самом высокотехнологичном заводе работает небольшое количество низкоквалифицированных кадров. Эти рабочие места можно назвать «естественными технологическими нишами» массовых ресурсов. Применение качественных ресурсов, например роботов, в данных ситуациях снижает эффективность, потому что массовые ресурсы здесь обеспечивают более низкие издержки. На рисунке 2.2 данную ситуацию характеризует левый верхний участок кривой  $I_0$  с доминированием качественных ресурсов. С другой стороны, даже на предприятии чисто ручного труда должны работать инженеры

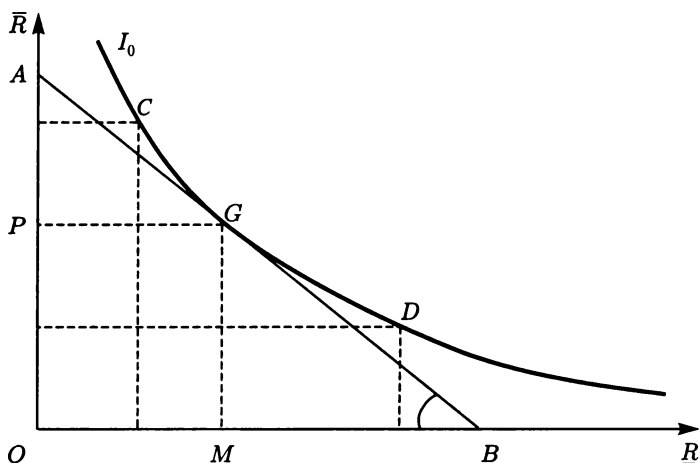


Рис. 2.2. Кривая выбора технологий и линия финансовых ограничений.

По вертикали отложены натуральные количества качественных ресурсов ( $\bar{R}$ ), а по горизонтали — массовых ( $R$ )

и управленцы с более высокой квалификацией. На рисунке 2.2 такую ситуацию характеризует правый участок кривой  $I_0$  с доминированием массовых ресурсов

Эластичность графика функции  $I_0$  в разных точках неодинакова. При движении по этой кривой справа налево эффект замещения массовых ресурсов качественными постепенно снижается. Например, в точке  $D$  малая величина качественных ресурсов заменяет значительное количество массовых ресурсов, а в точке  $C$  — наоборот. Эффективность применения качественных ресурсов падает, так как в процессе замещения их все чаще приходится применять в «нестественных» для них нишах. Данный эффект нарастает постепенно, поэтому график функции  $I_0$  является гладким.

При приближении к оси ординат ресурсы, первоначально противопоставленные как качественные и массовые, как бы меняются местами. Массовые ресурсы оказываются более эффективны, чем качественные (в силу своей большей дешевизны). Следовательно, форма кривой  $I_0$  выражает относительный характер качества хозяйственных благ. Однако разграничение качественных и массовых ресурсов справедливо на всех участках графика. Дело в том, что производительность ресурсов в большей мере связана с условиями их применения, а затраты на их производство (вторая важнейшая характеристика качества) зависят от условий воспроизводства хозяй-

ственных благ. По этому более объективному признаку разграничение ресурсов сохраняется и в «неестественных» для них нишах.

Предельная норма замещения массовых ресурсов качественными в каждой точке кривой  $I_0$  равна котангенсу острого угла, образованного касательной к  $I_0$  в этой точке и осью абсцисс. Эту величину можно выразить с помощью следующей формулы:

$$d_s = \left| \frac{\partial R}{\partial \bar{R}} \right|. \quad (2.12)$$

Например, в точке  $G$   $d_s$  равна котангенсу угла  $OBA$ . Обратная к  $d_s$  величина —  $d_c$  — представляет собой коэффициент компенсации качественных ресурсов массовыми<sup>40</sup>.

Каждому уровню совокупного выпуска соответствует своя кривая технологического выбора. При увеличении объема производства эти графики становятся более пологими и отдаляются от осей координат, а при уменьшении — более крутыми и прижимаются к осям координат. Общее число данных кривых бесконечно. Ни одна пара из них не должна пересекаться. В противном случае возникло бы противоречие: разный уровень выпуска обеспечивался бы одной и той же комбинацией ресурсов, что невозможно при фиксированном уровне научно-технического прогресса.

Кривая выбора технологий характеризует ситуацию в краткосрочном периоде времени. В долгосрочной перспективе количества потребляемых качественных и массовых ресурсов изменяются. Объемы первых растут параллельно с развитием науки и техники, а объемы вторых увеличиваются с повышением уровня эксплуатации природы и численности населения. Также в долгосрочном периоде растет уровень технологий, применяемых в экономике. Новому технологическому выбору и новым количествам потребляемых ресурсов будут соответствовать сдвинутые влево и вверх участки более пологих кривых. Ситуацию дополнительно осложняет то, что понятия качественных и массовых ресурсов относительны и изменяются с развитием научно-технического прогресса непредсказуемо. Вчерашние качественные ресурсы становятся массовыми. При этом карта кривых выбора технологий тоже изменяется непредсказуемо. Чтобы избежать услож-

<sup>40</sup> Представленные коэффициенты отражают взаимоотношения двух типов ресурсов. Ю. В. Яременко предлагает использовать аналогичные по структуре коэффициенты, характеризующие средний народнохозяйственный уровень компенсации и замещения (1997 а, с. 36, 39). Обозначения  $d_s$  и  $d_c$  означают потребность в ресурсах для замещения (substitution) и компенсации (compensation) соответственно.



нения картины, целесообразно зафиксировать достигнутый уровень научно-технического прогресса.

Потребление ресурсов также связано с бюджетными ограничениями. В каждый момент времени общество, отрасль, предприятие располагает лишь определенной величиной финансов, направляемых на обеспечение воспроизводства. Назовем их фондом производственных затрат. Если его потратить на приобретение только качественных ресурсов, то они будут задействованы в объеме  $OA$  (см. рисунок 2.2). Если только на массовые ресурсы, то —  $OB$ . На линии *финансовых ограничений*  $AB$  расположены комбинации хозяйственных благ двух типов, которые могут быть использованы при данном финансовом ограничении. Соотношения ресурсов, соответствующие точкам, расположенным внутри треугольника  $OBA$ , являются меньшими по объему, чем доступные, а те, что расположены выше линии  $AB$ , — недоступны в настоящий момент.

В каждый период времени существует один наилучший вариант технологического выбора, позволяющий обеспечить максимально возможный при данных финансовых ограничениях объем выпуска. Он соответствует точке касания кривой  $I_0$  и линии  $AB$  — точка  $G$  на рисунке 2.2. Кривая  $I_0$  является самой пологой кривой безразличия, точка которой удовлетворяет заданным финансовым ограничениям.

Котангенс и тангенс острого угла между линией финансовых ограничений  $AB$  и осью абсцисс равны упомянутым выше предельным нормам замещения и компенсации в точке касания  $G$ . Эти величины также равны соотношениям денежных цен двух видов ресурсов и являются относительными ценами. Изменение цен хозяйственных благ меняет угол наклона линий финансовых ограничений и смещает точки их касания с кривыми технологического выбора. В конечном итоге это ведет к изменению технологий. Каждой точке отдельной линии технологического выбора соответствует своя пара относительных цен.

Рассмотрим участки кривой выбора технологий, стремящиеся к абсциссе и ординате. Они отражают прямо противоположные соотношения цен на ресурсы. В левой верхней части кривой качественные ресурсы стоят значительно дешевле массовых, а в правой нижней части — наоборот. Первый вариант малореалистичен, ведь затраты на воспроизводство качественных ресурсов обычно существенно выше, чем на создание массовых. Однако, как показывает пример с двигателем внутреннего сгорания, в принципе возможна ситуация, когда качественные ресурсы относительно дешевы. Иногда органы государственной власти искусственно занижают цены на качественные ресурсы для структурной перестройки экономики. Например,

известный экономист С. М. Меншиков отмечает: «фиксируя в определенный период времени относительно низкие цены на нефть, государство способствовало переходу советской экономики с угольных на нефтяные технологии, что сыграло большую роль в модернизации народного хозяйства» (Дзарасов и др., 2004, с. 303). Но и это исключение из правила действует лишь до какого-то предела. Чем ближе кривая выбора технологий к ординате, тем меньше ее экономический смысл. Ситуация, в которой массовые ресурсы дешевле качественных, более правдоподобна, но тоже лишь до известного предела. Цена массовых ресурсов стремится к нулю при удалении в бесконечность. На крайних участках кривой выбора технологий экономика может оказаться лишь случайно. Если относительные цены будут слишком сильно и/или долго отклоняться от затрат на создание ресурсов, то воспроизводственный процесс нарушится.

Как указывалось выше, Ю. В. Яременко утверждал, что качество ресурсов формируется в ходе их воспроизводства. Характеристики этого процесса не могут меняться без временных и финансовых затрат. Следовательно, *в краткосрочном периоде пропорции потребления разных типов ресурсов остаются стабильными, и движение по кривой технологического выбора невозможно*. Зато при сохранении неизменных технологий может снижаться или повышаться до максимального уровня полной занятости величина совокупного выпуска. Это связано с усилением или ослаблением финансового ограничения. Чтобы отразить данный факт, необходимо ввести новое понятие.

*Изотехна — это функция, объединяющая комбинации качественных и массовых ресурсов, обеспечивающие разный уровень выпуска и соответствующие одной и той же технологии*. Само название этой зависимости отражает постоянство технологий. График данной функции показан на рисунке 2.3<sup>41</sup>.

На рисунке представлен график функции выбора технологий  $I_0$  а также кривые, соответствующие большему  $I_2$  и меньшему  $I_1$  уровню выпуска. На изотехнах  $h_1$  и  $h_2$  сохраняется постоянство технических коэффициентов  $A$  и  $L$ . В этом легко убедиться, сравнив отношение  $\bar{R}/\underline{R}$  для любой точки графиков данных функций. Оно будет равняться  $OA/OB$  и  $OC/OD$  соответственно. Линии  $h_1$  и  $h_2$  выходят из начала координат, так как они построены на основании предположения, что

<sup>41</sup> Изотехна аналогична производственной функции с фиксированными в краткосрочном периоде техническими коэффициентами. Эта зависимость является составной частью ряда посткейнсианских теорий, в т. ч. модели Харрода—Домара (Jones, 1975, p. 25). На рисунке 2.3 изотехна изображена в соответствии с представленным в (Ibid., p. 26) графиком совокупной производственной функции с фиксированными техническими коэффициентами.

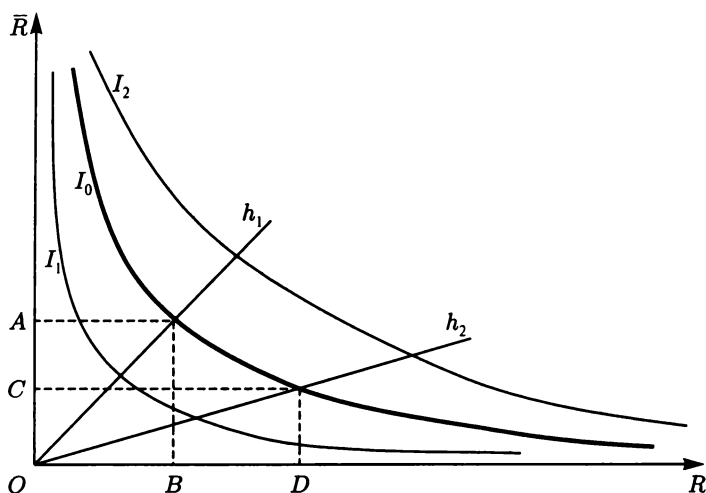


Рис. 2.3. Карта кривых выбора технологий и изотехн.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

потребление обоих видов ресурсов прямо пропорционально выпуску. Возможна ситуация, когда затраты хозяйственных благ, например электроэнергии, не могут быть меньше определенного уровня и возрастают при увеличении объема производства. В этом случае изотехна пересекает одну из осей координат в положительной области. Ради простоты изложения такие ситуации не рассматриваются.

Понятие изотехны противоположно концепции кривой технологического выбора. Эти функции основаны на разных предпосылках. Кривая выбора технологий построена на основании предположения, что ресурсы доступны безгранично и свободно взаимозамещаются<sup>42</sup>. Изотехна, наоборот, основана на утверждении, что технические коэффициенты фиксированы, и свобода замещения отсутствует.

Теперь от упрощенной модели с двумя типами ресурсов можно перейти к рассмотрению эффектов компенсации и замещения в реальной экономике со значительным многообразием ресурсов разного качества. Таковую систему уже невозможно изобразить графически, потому что число параметров слишком велико. Множество промежуточных классов ресурсов характеризуют постепенный переход от одного полюса качества  $\bar{R}$  к другому  $\underline{R}$ . Сложное взаимодействие ресурсов

<sup>42</sup> В этом отношении кривая выбора технологий является аналогом широко известной в неоклассической теории производственной функции, характеризующей взаимное замещение труда и капитала.

в народном хозяйстве отражается в технических коэффициентах и относительных ценах. Они характеризуют взаимосвязанные натурально-вещественные и стоимостные пропорции воспроизводства. Данные характеристики экономической системы постоянно изменяются.

Пусть в данной отрасли инвестиции и инновации позволили заместить часть массовых ресурсов качественными. Это означает, что при сохранении прежнего соотношения эффектов компенсации и замещения в других отраслях образовался излишек массовых ресурсов, и экономика отклонилась от полной занятости. Чтобы вернуться к данной траектории, необходимо перераспределить ресурсы в хозяйственной системе. Это вызовет цепную реакцию корректировок эффектов компенсации и замещения во многих отраслях.

Иногда в экономике возникает потребность в замещении качественных ресурсов массовыми. Это может происходить, например, при излишке последних. Именно такое положение в 20-е гг. прошлого века подметил в сельском хозяйстве страны отечественный экономист В. А. Базаров (Базаров, 1989, с. 185, 186). В те годы государство пыталось решить проблему катастрофической нехватки дорог в сельской местности, импортируя современную дорожно-строительную технику. В. А. Базаров считал эту политику неэффективной в условиях значительного избытка рабочих рук на селе. Импортная техника стоила дорого и давала малозаметный эффект в масштабах всей страны. Ученый считал, что более целесообразно потратить выделенные на ее приобретение средства на организацию массового производства простого инвентаря (лопат, кирок, тачек и т. д.). С его помощью на строительство дорог можно привлечь множество крестьян и выплачивать им низкую заработную плату. Это позволит достичь более высоких темпов дорожного строительства. Кроме того, увеличится платежеспособный крестьянский спрос, стимулирующий отечественную промышленность. Наконец, строительство дорог в глубинке поможет вовлечь в рыночный оборот большую часть значительного на тот момент натурального хозяйства. Значит, использование примитивной техники было бы более эффективным, чем применение современных машин. В этой грамотной постановке проблемы В. А. Базаров, по существу, сравнивает результаты вовлечения в экономику разных хозяйственных благ. В условиях избыточности массовых ресурсов, было более выгодно компенсировать ими качественные ресурсы. Данная идея В. А. Базарова перекликается с выводом Ю. В. Яременко о том, что в современной России ключевой является задача подъема среднего, а не высшего технологического уровня производства. Это обусловлено дефицитом качественных ресурсов и избытком ресурсов среднего качества и массовых.

С позиций теории качественной неоднородности ресурсов положение неоклассической школы о свободном замещении труда и капитала выглядит особенно нереалистичным. Ю. В. Яременко не отрицал самой возможности таких процессов. Однако он считал, что замещаются не труд и капитал, а труд и капитал одного качества на труд и капитал другого качества. К тому же оба типа ресурсов ограничены. Разумеется, инвестиции и научно-технический прогресс позволяют «расширять узкие места» и преодолевать данные препятствия, но это требует времени и затрат. Таким образом, в краткосрочном периоде свобода замещения может характеризовать только ситуацию неполной занятости ресурсов<sup>43</sup>.

Идея Ю. В. Яременко о важной роли научно-технического прогресса в преодолении ограничений экономического роста соответствует посткейнсианскому пониманию развития технологий. Нео-классическая школа рассматривает этот фактор как внешний по отношению к экономике, а посткейнсианцы считают его эндогенным. Последние утверждают, что нововведения генерируются не случайно, а в ответ на внутренние импульсы хозяйственной системы (Robinson, 1962). Концепция Ю. В. Яременко раскрывает механизм формирования спроса на инновации. В растущей экономике баланс эффектов компенсации и замещения можно обеспечить только в краткосрочном периоде, потому что расширение выпуска изменяет соотношение потребления ресурсов. Для восстановления пропорциональности необходимо повышать эффективность производства с помощью инвестиций и инноваций.

Научно-технический прогресс непредсказуем, поэтому невозможно спрогнозировать его воздействие на баланс эффектов компенсации и замещения. Это соотношение является и результатом прошлых инвестиций, и фактором спроса на будущие инвестиции. Данные выводы из теории качественной неоднородности ресурсов подтверждают посткейнсианскую оценку капиталовложений как «критических» решений, необратимо меняющих траекторию развития экономики. Изменение соотношения эффектов компенсации и замещения — это еще один аспект фундаментальной неопределенности, связанной с инвестициями.

Перераспределение ресурсов в экономике требует корректировки системы относительных цен. Если развитие осуществляется за счет

---

<sup>43</sup> Если в экономике есть значительный запас неиспользуемых производственных мощностей с разным уровнем капиталовооруженности, то свободное замещение труда и капитала становится теоретически возможным путем выведения из резерва разных типов активов.

растущего вовлечения в хозяйство качественных ресурсов, то они должны быть достаточно дешевы. Такое же правило справедливо и для массовых ресурсов. Однако при данной технологической структуре экономики существует только одна единственная группа цен, обеспечивающая полную занятость ресурсов. Это позволяет сформулировать *технологическое условие роста*. Оно состоит в таком сочетании эффектов компенсации и замещения в экономике, которое при данных относительных ценах обеспечивает полную занятость и максимальные темпы развития. Связь стоимостного и технологического условий роста состоит в том, что цены, покрывающие текущие издержки производства и издержки расширения, должны соответствовать натурально-вещественным пропорциям, позволяющим полностью использовать доступные количества разных ресурсов. Следовательно, в модели Сраффы—фон Неймана технические коэффициенты в неявном виде содержат технологическое условие роста, что и делает стоимостное условие детерминированным.

Положение о соответствии денежных и относительных цен целесообразно представить в математической форме. Это позволит в дальнейшем исследовать механизмы возникновения крупных диспропорций в экономике. Предварительно необходимо сделать ряд пояснений.

В народном хозяйстве используется значительное множество ресурсов, каждый из которых имеет определенную цену. Традиционно ресурсы подразделяются по видам — станки, автомобили, рабочее и т. д. Однако объекты одного типа обычно качественно неоднородны. Для более точного описания роста экономики необходимо отразить в модели взаимодействие ресурсов не только разных видов, но и разного качества. Это резко увеличит число анализируемых переменных — цен ( $p_i$ ) и натуральных количеств ( $R_i$ ) ресурсов.

Множество используемых в хозяйственной системе экономических благ состоит из групп, составляющие которых взаимозамещаемы. Значит, вектор  $R$ , характеризующий натуральные количества ресурсов, можно разделить на ряд подмножеств, компоненты которых взаимосвязаны. Эти связи целесообразно описать с помощью функций замещения следующего вида:  $R_m = f_m(R_n \dots R_q \dots R_k)$ . Подмножества взаимозамещаемых ресурсов не пересекаются, если каждый отдельный ресурс принадлежит только одной из этих групп. В этом случае существует единственное возможное разбиение вектора  $R$  на группы, каждая из которых описывается своей функцией замещения. На практике некоторые ресурсы могут одновременно входить в несколько групп взаимозамещения. В этом случае классы ресурсов пересекаются, и возможное число функций замещения резко увеличивается.

Если в определенный момент времени количества экономических благ ограничены, то существует только один вариант цен, при котором все они будут полностью использованы. При этом для натуральных количеств и денежных цен любых двух взаимозаменяемых ресурсов должно выполняться следующее уравнение:

$$\left| \frac{\partial f_m}{\partial R_q} \right| = \frac{P_q}{P_m}, \quad (2.13)$$

где  $P_m$  — цена ресурса  $m$ , а  $P_q$  — цена ресурса  $q$ . В реальности существует целое множество таких однотипных зависимостей. Эти уравнения открыто постулируют соответствие денежных и относительных цен. Их можно пояснить следующим образом. Пусть единица ресурса А стоит 300 руб. и может заместить вдвое больший объем ресурса Б. Тогда одна единица ресурса Б должна стоить 100 руб. Также для использования всех имеющихся в экономике ресурсов должно выполняться равенство:

$$R = Ra, \quad (2.14)$$

где  $Ra$  — вектор, характеризующий натуральные количества ресурсов, доступных экономике в данный момент времени<sup>44</sup>.

На основании вышесказанного можно дополнить систему (2.11) уравнениями, отражающими технологическое условие роста<sup>45</sup>:

$$\begin{cases} \left| \frac{\partial f_m}{\partial R_q} \right| = \frac{P_q}{P_m}, \\ R = Ra. \end{cases} \quad (2.15)$$

Упрощенная модель с двумя видами ресурсов позволяет графически выразить стоимостное и технологическое условия роста (см. рисунок 2.4).

Точка касания кривой технологического выбора  $I_0$  и линии финансовых ограничений  $FG$  определяет единственную комбинацию эффектов компенсации и замещения, которая обеспечивает полную занятость ресурсов при данных технологиях, описываемых изотехной  $h$ , и относительных ценах, отражаемых наклоном линии  $FG$ . Применение пропорционально меньшего количества ресурсов обоих типов при тех же технологиях и относительных ценах ведет к падению объема выпуска, что отражается сдвигом  $I_0$  в  $I_1$ . Значит, в краткосрочном периоде есть только один вариант технологического и стоимостного условий роста на уровне полной занятости ресурсов.

<sup>44</sup> Обозначение  $Ra$  означает доступные (available) количества ресурсов.

<sup>45</sup> К сожалению, авторы не смогли объединить обе системы уравнений в единое условие роста. Возможно, читатели книги решат эту задачу.

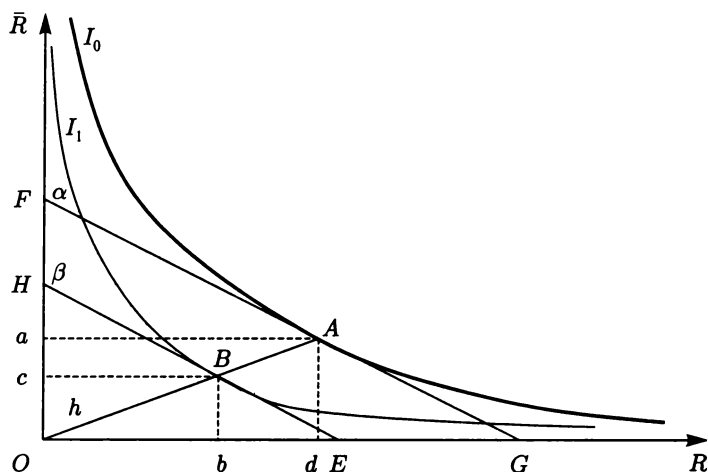


Рис. 2.4. Стоимостное и технологическое условия роста.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

Стихийное взаимодействие спроса и предложения часто не совпадает с направлением развития научно-технического прогресса и изменениями технологических пропорций. Это периодически порождает рассогласования денежных и относительных цен. Несоблюдение стоимостного и технологического условий роста ведет к отклонению экономики от полной занятости и к провалу ожиданий инвесторов относительно доходности части вложений в реальное производство. В результате обесцениваются финансовые активы, связанные с данными реальными активами. Это, в свою очередь, ведет к невыполнению некоторых долговых обязательств, что порождает провал чьих-то ожиданий от финансовых вложений. Если масштаб данных процессов значителен, то по рынку ценных бумаг быстро распространяется паника. Следовательно, финансовый рынок транслирует и усиливает негативные процессы, порожденные рассогласованиями денежных и относительных цен. В данном случае опять ярко проявляется проблема неопределенности, описанная в гл. 1. Это значит, что *в капиталистическом хозяйстве, направляемом частной прибылью, научно-технический прогресс порождает фундаментальную нестабильность.*

Положение еще больше усложняется в условиях корпоративной экономики, поскольку ценовые решения крупного бизнеса отражают его власть над рынком (степень монополизма). Как уже говорилось, это выражает характерный для буржуазного общества императив распределения по силе капитала. Уникальная группа цен, сформировавшаяся в результате монополизации, порождает фундаментальную нестабильность.



ровавшаяся в соответствии с подобным принципом, может совпасть со стоимостным условием роста только случайно. Кроме того, как указывалось выше, отношение капиталистического класса к полной занятости противоречиво. Велика вероятность, что предпринимателям выгодно будет поддерживать определенный уровень безработицы.

Следовательно, одновременно соблюдать стоимостное и технологическое условия роста весьма сложно<sup>46</sup>. Если в исходный момент времени экономика удовлетворяла этим условиям, то научно-технический прогресс, индивидуальные ценовые, инвестиционные и политические стратегии отдельных корпораций неизбежно отклоняют ее от траектории полной занятости.

Механизмы размещения ресурсов по отраслям в хозяйствах с доминированием рынка и централизованного планирования существенно различаются (Узяков, 2001). В рыночной экономике это распределение осуществляется относительно равномерно в результате согласования спроса и предложения конкурирующих индивидов и фирм. Периодические кризисы устраняют возникающие отклонения от пропорциональности.

В советском народном хозяйстве действовали иные механизмы. Распределение ресурсов определялось не столько экономическими причинами, сколько объективными и субъективными политическими приоритетами руководства страны. Важнейшим из них было поддержание паритета в холодной войне. Наибольшее внимание уделялось секторам, которые были ориентированы на достижение этой цели, а остальные снабжались по остаточному принципу. «Общая последовательность взаимодействий при этом такова: чем выше ранг отрасли, тем, соответственно, более высокого ранга ресурсы используются в ней в целях компенсации. При этом ранг компенсирующих ресурсов ниже ранга отрасли-потребителя; отрасль, выполняющая компенсирующие функции, в свою очередь опирается в своем развитии на производство более низкого ранга» (Яременко, 1997 а, с. 35). Такие механизмы распределения сформировали несколько технологических уровней. Ю. В. Яременко назвал данную хозяйственную систему «многоуровневой» экономикой.

В конечном итоге многолетняя беспрецедентная внеэкономическая нагрузка способствовала концентрации качественных ресур-

---

<sup>46</sup> В данном случае проявляется принцип, согласно которому все хорошее, например устойчивость динамических систем, более хрупко, чем плохое. Хорошие объекты удовлетворяют нескольким требованиям одновременно (в описываемом случае двум условиям роста), плохим же считается объект, обладающий хотя бы одним из ряда недостатков (Арнольд, 1990, с. 31, 32).

сов преимущественно в военно-промышленном комплексе. Гражданские отрасли использовали почти исключительно массовые ресурсы. Их повышенное потребление позволяло компенсировать нехватку качественных хозяйственных благ. Например, сельскохозяйственное машиностроение почти не получало качественные и в избытке потребляло низкокачественные виды стали. В таких условиях экономический рост требовал все большей «закачки» массовых ресурсов.

В связи с этим Ю. В. Яременко поставил важный вопрос о специфических методах обеспечения равновесия в экономике СССР. Он считал, что ряд советских отраслей выполнял не только свою технологическую, но еще и дополнительную, экономическую функцию. Она состояла в поддержании производства при растущих диспропорциях. Например, если в определенной отрасли выпуск увеличивался за счет применения низкокачественных трудозатратных технологий, то необходимо было наращивать производство энергии, сырья и материалов, увеличивать объем грузовых перевозок, привлекать низкоквалифицированных работников и расширять дешевые производственные активы. Последнее дополнительно предопределяло повышенные затраты энергии, конструкционных материалов и труда. Так, топливно-энергетический комплекс, черная и цветная металлургия, лесная, целлюлозно-бумажная и химическая промышленность, гражданское машиностроение, транспорт, строительный комплекс и ряд других отраслей обеспечивали равновесие народного хозяйства, производя массовые ресурсы во все возрастающих масштабах. Применение данных хозяйственных благ было возможно потому, что издержки их производства были низкими. Это позволяло поддерживать невысокие цены на эти ресурсы. Однако такие источники роста подошли к концу на рубеже 70–80-х гг. Это было связано с ограничением прироста рабочей силы (ранее кадры ускоренно вовлекались в промышленность за счет высокой рождаемости и переселения сельских жителей в города), а также с сокращением запасов легкодоступных природных ресурсов.

Вероятно, нарушение пропорциональности развития советской экономики связано со слабостью механизмов саморегуляции такой системы. Дряхлеющая советская бюрократия также не смогла директивно скорректировать направление развития народного хозяйства.

С началом радикальных рыночных реформ, включавших либерализацию ценового и внешнеторгового регулирования, стоимостное и технологическое условия роста стали формироваться под влиянием новых и очень властных мирохозяйственных факторов.

### § 3. Глобализация и рост национальной экономики

Глобализация стала важнейшей чертой мировой экономики с конца XX в. Наука только начинает изучать этот сложный процесс. Часто глобализацию отождествляют с ростом разных аспектов межстрановых экономических связей — международного разделения труда, прямых иностранных инвестиций, мирового финансового рынка и т. д. Разумеется, глобализация повышает влияние этих и многих других процессов. Однако взятые сами по себе данные факты не проясняют причин новизны современной ситуации по сравнению с тем, что известно о нарастании значения мирового рынка со времен, когда началась индустриализация.

Между тем глобализация представляет собой качественно новый феномен, не известный человечеству из его прежней истории. Он состоит в том, что, начиная с рубежа 70–80-х гг. прошлого века, *мирохозяйственные процессы начали доминировать над народнохозяйственными*. Это наделяет современный капитализм целым рядом новых свойств, оказывающих решающее влияние на условия развития нашей страны.

Важнейшими предпосылками глобализации были небывалый послевоенный бум экономики и сопровождавшая его научно-техническая революция. Мировой ВВП увеличился только с 1950 по 1980 гг. в 4 раза (с 2 до 8 трлн \$) (Kennedy, 1993, p. 48). Это был период так называемого «золотого века» капитализма, когда кейнсианские методы государственного регулирования позволили достичь устойчивых высоких темпов экономического роста при резком сглаживании циклических спадов. Практика заключения коллективных договоров гарантировала достойную оплату за хорошее качество труда. Национальные стратегии роста «выстраивались вокруг договора о производительности, кейнсианского управления, олигополистического ценообразования и применения производственных технологий фордизма» (Kozul-Wright, 1995, p. 143). Этому способствовал беспрецедентный рост международной торговли при резком снижении таможенных и транспортных тарифов. Емкость внутреннего рынка расширялась благодаря перераспределению национального дохода «государством благосостояния».

В этот период научно-техническая революция привела к созданию современных коммуникаций и средств связи. В результате возникли новые финансовые и информационные технологии, способствовавшие развитию интегрированного рынка капиталов. Это колоссально увеличило доступность финансовых ресурсов для экономических агентов. Кроме того, резко снизились трансакционные

издержки деятельности на мировом рынке. Повышение мобильности факторов производства позволило современному крупному бизнесу оптимизировать свои инвестиции на международном уровне. Новый масштаб финансового рынка и многократное усиление межстранового перелива капитала привели к окончательному отказу в 70-е гг. от золотого стандарта и переходу к плавающим валютным курсам.

Важным последствием этих процессов стало появление на мировом рынке институтов, которые бросили вызов национальному государству. Основными среди них являются транснациональные корпорации. Американский историк и теоретик международных отношений П. Кеннеди отмечает, что современный международный рынок преимущественно контролируют менеджеры этих организаций, которые ответственны перед держателями акций, а не перед национальными правительствами (Kennedy, 1993, p. 55). В настоящее время объем валового продукта крупнейших транснациональных корпораций превышает ВВП многих небольших государств. Привычный для экономистов анализ международной торговли с помощью теории сравнительных преимуществ постепенно утрачивает смысл, так как все большая часть обмена происходит не между странами, а по внутрифирменным каналам. Любопытно отметить феномен появления «виртуальной корпорации», которая не имеет в своем составе производственных подразделений. Она исполняет только самые доходные «интеллектуальные» функции: разработку продуктов, маркетинг, продажу и организацию обслуживания и т. д. Само производство заказывается специальным фирмам, которые выпускают продукцию мелкими и крупными партиями с помощью гибких производственных линий (Rosecrance, 1996, p. 46). Мобильность подобной виртуальной корпорации резко возрастает, поскольку она может выбирать между многими производствами в разных странах мира.

«Если крупные корпорации в значительной мере оторвались от национальных корней<sup>47</sup>, то это еще более верно в отношении

---

<sup>47</sup> Это утверждение нельзя абсолютизировать. Действительно, в условиях глобализации транснациональные корпорации диверсифицируют свою деятельность по разным регионам мира. Казалось бы, при ориентации данных организаций на долгосрочный рост это должно обеспечить равномерное приращение благосостояния всех государств, но ситуация значительно сложнее. «У международных фирм наблюдается тенденция к концентрации наиболее сложных (и наиболее прибыльных. — Прим. авт.) видов деятельности в одной стране — чаще всего (хотя в последнее время вовсе не обязательно) в стране их происхождения» (Портер, 2000, с. 327). Доходы от экспорта капитала также поступают в развитые государства, откуда и выросли транснациональные корпорации. Значит, факторы производства действительно эксплуатируются

работающей 24 часа в сутки, пересекающей границы и охотящейся за прибылью системы международных финансов», в которой огромные капиталы движутся между странами в соответствии с прогнозами их перспектив (Kennedy, 1993, p. 55). По существу, финансовый рынок превратился в самодовлеющую силу. Его объем стал беспрецедентным. В то же время большинство осуществляемых на нем сделок связаны не с обслуживанием реальных инвестиций и торговли, а являются спекуляциями. Национальные валюты развитых государств обращаются при этих операциях в объемах, намного превышающих их оборот внутри данных стран.

Небывалый рост масштабов мирового финансового рынка радикально изменил институциональную структуру капитализма. Традиционно среди буржуазии доминировали предприниматели-промышленники. В последние два десятилетия лидирующие позиции заняли финансовые инвесторы. Х. Минский назвал сложившуюся общественную систему капитализмом «денежного менеджера» (Minsky and Charles, 1996–1997).

Важным результатом глобализации стал кризис кейнсианской системы государственного регулирования экономики. Дело в том, что кейнсианство считало национальное правительство главным своим инструментом. Государственное воздействие на совокупный спрос через управление величиной денежной массы закономерно предполагает национальные рамки народного хозяйства. В условиях же глобализации попытка увеличения совокупного спроса через наращивание количества денег ведет, например, к тому, что банки покупают ценные бумаги другой страны вместо кредитования отечественных фирм. Это означает, что стимулирующий производство эффект уходит за границу. Именно по этой причине, начиная с 70-х гг., попытки традиционными кейнсианскими методами стимулировать производство через государственные расходы приводили не к оживлению экономики и уменьшению безработицы, а к усилению инфляции. «Неизбежен вывод, что технологии создали мир, который более не может быть эффективно составлен из индивидуальных национальных экономических организмов», — констатировал бывший министр финансов США М. Блюменталь в конце 80-х гг. (Blumental, 1987/88, p. 545).

Переход власти от капиталистов-промышленников к денежным менеджерам изменил приоритеты государственной политики. В пери-

---

в международном масштабе, но вывоз прибылей локализован в узкой группе стран. В результате основная доля богатств достается государствам «золотого миллиарда». Естественно, это усиливает диспропорции и напряженность между населением разных регионов мира.

од «золотого века» она была направлена на достижение способствующей индустриальному производству полной занятости, а теперь сводится к обеспечению выгодной для финансистов низкой инфляции. Иногда такая политика осуществляется даже в ущерб экономическому росту. Все это имело далеко идущие последствия для государственного регулирования.

Вместо контроля над национальной экономикой возникла зависимость правительств от диктата мирового, и прежде всего финансового рынка. Дело в том, что бесчисленная армия финансистов круглосуточно сравнивает характеристики разных стран. Капиталы немедленно перетекают в другой регион, как только в каком-то государстве ухудшается налоговый режим или другие условия их привлечения. Происходит массовый сброс национальной валюты, который приводит к обрушению ее курса. В связи с громадными масштабами финансового рынка ни одна страна не может его игнорировать, а абсолютное большинство государств вообще не способны ему противостоять. В данных условиях дерегулирование движения капитала стало важнейшим императивом эпохи глобализации.

Именно на этом фоне на рубеже 70–80-х гг. победили «рейганизм» и «тэтчеризм» с их программой сокращения государственного регулирования, приватизации, ограничительной денежной политики, снижения налогов на крупный бизнес и т. д. По существу произошло возрождение неоконсерватизма и неоклассической экономической теории. Правящие классы развитых стран сделали ставку на усиление рыночной стихии. Это привело к очень противоречивым последствиям, среди которых падение среднегодовых темпов роста, кризис «государства благосостояния», рост финансовой нестабильности и др. Например, мировой ВВП в 60-е гг. рос в среднем на 5 % в год, в 70-е — на 3,6, в 80-е — на 2,8, в первой половине 90-х — на 2 % в год (Волконский, 2002, с. 10). Результаты глобализации следует рассмотреть подробнее, потому что они оказывают решающее влияние на развитие нашей страны.

Важнейшим последствием упомянутого выше *роста мобильности факторов производства стала миграция промышленности в страны с низкой оплатой труда*. В эти государства перемещаются трудо-, материало- и энергоемкие, экологически опасные производства. Данный процесс называют *деиндустриализацией* экономик развитых стран. Это явление и привело к появлению вышеописанных виртуальных корпораций.

Миграция промышленности в относительно слаборазвитые страны меняет ландшафт современного мирового хозяйства. *Происходит выравнивание заработной платы работников низкой квалификации*

по регионам с невысокой оплатой труда. Это характерно и для развитых государств. В данной связи американский экономист Э. Капстейн отмечает: «Прошедшие два десятилетия были жестоки к работникам низкой квалификации индустриальных стран. Растущее неравенство доходов привело к увеличению числа миллионов трудящихся-бедняков в США. Это печальное обстоятельство теперь становится очевидным и в Западной Европе»<sup>48</sup>. Реальная часовая ставка оплаты труда американцев без высшего образования упала с 11,85 \$ в 1973 г. до 8,64 \$ в 1993 г. В начале 70-х гг. 5 % самых богатых домохозяйств получали доходы в 10 раз большие, чем 5 % самых бедных. К середине 90-х гг. эта разница выросла до 15 раз<sup>49</sup> (Kapstein, 1996, p. 22). За последние 20 лет прошлого века доля заработной платы в добавленной стоимости в США уменьшилась с 45 до 35 %, а в Германии — с 47 до 42 % (Greider, 1998, p. 75). Ухудшение положения работников низкой квалификации сопровождается ослаблением профсоюзов. Эти организации традиционно защищали интересы своих членов, ограничивая предложение труда путем забастовок. Теперь данное средство в значительной степени потеряло действенность. Если транснациональные корпорации не устраивают условия бизнеса в одной стране, то они могут перенести производство в другое государство. По существу, западное общество расторгло «социальный контракт», заключенный с наемными работниками в период применения послевоенной модели кейнсианского регулирования экономики (Ibid.). Упадок профсоюзов и отказ от кейнсианства вызвали глубокий кризис европейской социал-демократии (Boggs, 1995, ch. 3).

Снижение заработной платы и рост безработицы сформировали еще одну важную черту глобального капитализма — *отставание совокупного спроса от совокупного предложения*. Этот факт проявляется в резком росте за последние два десятилетия объемов избыточных производственных мощностей в мировом масштабе. Например, если в 1985 г. в мировом автомобилестроении не использовались 25 % основных фондов, то в 1995 г. уже 30 %, а еще через 5 лет эта цифра уже приближалась к 36 %. Сходные процессы характерны для авиастрое-

<sup>48</sup> Здесь необходимо сделать ряд оговорок. Растет преимущественно относительная бедность — увеличивается разрыв между благосостоянием наиболее и наименее обеспеченных классов. Однако абсолютные уровни доходов малообеспеченных слоев населения в разных странах не равны. То, что является бедностью в США, часто выглядит приемлемо в России. Тем не менее в условиях глобализации абсолютные уровни бедности постепенно сближаются.

<sup>49</sup> Несмотря на усиление неравенства в развитых государствах, диспропорции в доходах там, все-таки, не столь велики, как в странах развивающихся.

ния, химической, сталелитейной промышленности, производства полупроводниковой техники и т. д. (Greider, 1998, p. 111, 112). Следствием этого является падение доходности инвестиций в реальный сектор экономики. Таким образом, транснациональные корпорации попали в своеобразную ловушку. Перенос производства в регионы с низкой оплатой труда уменьшил издержки, но одновременно усилил переизводство и вызвал затруднения сбыта. Это привело к общему замедлению темпов роста экономик развитых стран по сравнению с «золотым веком» (о роли транснациональных корпораций в данных процессах см. в Cowling, 1995)<sup>50</sup>. В силу ужесточения кризиса сбыта глобализация сопровождается небывалым обострением международной конкуренции за рынки и дешевые источники сырья.

В условиях падения доходности реальных инвестиций спекуляции стали более выгодными. В результате финансовый капитал растет быстрее остальных отраслей экономики. Это способствовало *отрыву финансового сектора мирового капитализма от реального производства*. В последние два десятилетия прошлого века стоимость ценных бумаг развитых капиталистических стран увеличивалась примерно на 6 % в год, что вдвое опережало рост выпуска товаров. Совокупная стоимость финансовых активов стран-членов ОЭСР на рубеже веков превышала общий объем их реального производства в два раза. Это разбухание финансов связано преимущественно с нарастанием задолженности, и прежде всего государственной. Долг правительств стран-членов ОЭСР увеличивался в 1980–1992 гг. в среднем на 9 % в год, что втрое опережало среднегодовые темпы экономического роста данных государств. Однако стоимость ценных бумаг является оценкой будущей доходности реальных активов. Сильное расхождение этих величин приводит к периодическим финансовым кризисам (Greider, 1998, p. 228, 232, 233).

Феномен завышения стоимости финансовых активов называют экономикой «мыльного пузыря». Господство спекулятивного капитала является важнейшим источником нестабильности такой системы (Soros, 1998). Инвесторы, покупающие ценные бумаги, ставят на весьма отдаленное будущее. Из-за фундаментальной неопределенности цены финансовых активов исключительно изменчивы

<sup>50</sup> В ряде работ, посвященных глобализации, отмечается, что снижение прибыльности инвестиций и замедление темпов роста современного мирового капитализма связано с долгосрочными колебаниями экономической конъюнктуры. Рамки данной книги не позволяют подробно рассмотреть данную концепцию, поэтому здесь приводится лишь наиболее распространенное объяснение причин негативных явлений в мировой экономике, связанное с неравномерным распределением доходов.



(Crook, 2003, p. 2). Их быстрые взлеты и падения слабо связаны с динамикой реального производства, а преимущественно зависят от биржевых игр. Инвесторы сами усиливают негативные последствия такой ситуации, когда в непредсказуемых ситуациях они копируют поведение своих коллег. «Часто этот процесс дегенерирует до истерики толпы» (Ibid.). Положение усугубляется, когда используется заемный капитал. В условиях значительного завышения стоимости ценных бумаг вероятность краха спекуляций увеличивается. Провал ожиданий инвесторов передается банковской системе, может породить панику и охватить весь финансовый рынок. «Результат очевиден: возобновление финансовых бед, неспособность уплачивать суверенные долги, бегство капитала, валютный кризис, банковский крах, обвал рынка ценных бумаг». Эти бедствия затрагивают далеко не только тех, кто принимает неудачные решения. «Финансовый коллапс имеет беспрецедентную способность воздействовать на всю национальную экономику, а в худших случаях и далеко за ее пределы, на регион и даже на весь мир» (Ibid.). Всем известны колоссальные масштабы кризисов в Юго-Восточной Азии и Латинской Америке. На этом фоне обостренной международной конкуренции и нарастания нестабильности и должны рассматриваться отношения развитых и развивающихся стран.

По мнению авторов, эффективной исходной концепцией для анализа этой проблемы может служить вышеописанная модель центра и периферии М. Калецкого. Она была предложена для исследования национального хозяйства, но ее можно применить и для описания мировой экономики. Центр глобального капитализма образуют развитые страны, а его периферию — развивающийся мир. Отношения между данными секторами строятся по принципу господства и подчинения благодаря целой системе экономических отношений, среди которых важную роль играет ценообразование. Как указывалось выше, ведущий сектор капиталистической экономики составляет обрабатывающая промышленность. В настоящее время она сконцентрирована преимущественно в транснациональных корпорациях развитых стран. К периферии относятся сельское хозяйство и добывающая промышленность. Данные отрасли сосредоточены преимущественно в развивающихся странах. Господство центра над периферией обусловлено олигополистическим ценообразованием, в основе которого лежит власть крупных корпораций над рынком. Цены на мировом рынке складываются в пользу этих организаций, представляющих собой, по существу, объединенный капитал Запада. Это обеспечивает перераспределение создаваемого в мире дохода в пользу развитых стран. Таким образом, ценовой диспаритет яв-

ляется важнейшей характеристикой международных экономических отношений<sup>51</sup>.

Стоимостные диспропорции в мировой экономике постепенно увеличиваются. С середины прошлого века «цены на сырьевые товары упали примерно на 40 % относительно цен на товары обрабатывающей промышленности. Доходы от продажи продукции последней намного превосходят доходы от сельскохозяйственного экспорта. В результате условия торговли для многих развивающихся стран ухудшились. В последние годы цены на услуги на мировом рынке растут значительно быстрее, чем цены продукции обрабатывающей промышленности» (Rosecrance, 1996, p. 49). 63 % сектора услуг в США составляют виды деятельности с высокой добавленной стоимостью — проектирование, дизайн, консалтинг, аудит и т. д. С 1959 г. цены на данные товары росли примерно втрое быстрее, чем цены на продукцию обрабатывающей промышленности (Ibid., p. 52, 53). Эти тенденции и способствовали появлению виртуальных корпораций.

Следовательно, лубочная картинка мирового рынка, которая была представлена обществу радикальными российскими реформаторами, фундаментально ошибочна. Современное глобальное хозяйство меньше всего напоминает сообщество равноправных конкурентов, в котором процветает тот, кто лучше работает. В действительности это жесткая система иерархического неравенства, состоящая из трех основных технологических этажей. В наиболее благоприятном положении находятся страны, располагающие современным наукоемким производством и связанным с ним сектором услуг. Эти регионы являются основными центрами накопления капитала. Следующий уровень — государства, владеющие традиционными индустриальными технологиями. В самом угнетенном положении находятся страны, производящие только сырье и сельскохозяйственную продукцию. С помощью соответствующей системы цен добавленная стоимость перераспределяется между этими этажами снизу вверх. Об иерархической структуре глобального капитализма сторонники неоклассической теории обычно умалчивают и завлекают общество выгодами скорейшего вхождения в международный рынок.

Многоуровневая модель мирового хозяйства хорошо интерпретируется на основе теории качественной неоднородности ресурсов Ю. В. Яременко. Он отмечал, что «развитые страны обеспечивают технологическую однородность своих экономик за счет того, что перемещают отсталые технологии и связанные с ними компенса-

---

<sup>51</sup> Фундаментальный анализ этой проблемы см. в (Волконский, 2002, раздел 4).

онные эффекты в государства с более низким уровнем развития. ...В послевоенные годы развитые страны в возрастающей мере концентрировали у себя технологии высших уровней, интеллектуальные ресурсы, НИОКРовские заделы. Производство и эксплуатация тяжелого оборудования все больше перемещаются в государства среднего уровня развития, а производство сырья и экологически грязные технологии переходят в слаборазвитые страны. ...Мировое сообщество, представляя собой многоуровневую хозяйственную систему, является стратифицированным, по сути дела — сословным» (Яременко, 1997 а, с. 13). Значит, диспаритет цен связан с технологической структурой мирового хозяйства.

Из сказанного следует, что качественные ресурсы в мировой экономике распределены неравномерно и в основном сконцентрированы в центре. Располагая лишь массовыми ресурсами и находясь во власти диспаритета цен, страны периферии не могут конкурировать с развитыми государствами на равных условиях<sup>52</sup>. Глубокое социальное неравенство на мировом рынке выражается и в том, что обмен между разными уровнями мировой иерархии неэквивалентен. Страны периферии вынуждены оплачивать интеллектуальную ренту, содержащуюся в импортируемых товарах и услугах, за счет природной ренты и затрат труда, овеществленных в экспортируемых сырьевых и низкотехнологичных товарах.

Доминируя над периферией, ядро «вытягивает» из нее качественные ресурсы — лучшие умы, научно-технические достижения, права собственности на наиболее ценные элементы национального богатства. В силу указанных преимуществ, в странах центра условия найма высококвалифицированных специалистов, прежде всего ученых, и применения других ресурсов всегда лучше. Центр концентрирует финансовый потенциал и навязывает условия движения капитала и использование своих валют. В результате устанавливается контроль над финансовыми системами периферийных стран и присваивается эмиссионный доход в масштабах мировой экономической системы. Лишенные основных внутренних источников развития государства периферии не могут проводить суверенную экономическую политику. Они превращаются в экономическое пространство для освоения международным капиталом (Глазьев, 2001). Обычно данные государства не способны накопить ресурсы, необходимые для модернизации и прорыва на верхние этажи глобального капитализма.

---

<sup>52</sup> В связи с вышесказанным необходимо отметить, что модель центра и периферии М. Калецкого находится в глубоком соответствии с разработанной позднее Ю. В. Яременко концепцией многоуровневой экономики.

Не являются панацеей от этих бед и иностранные инвестиции, которых так ждут отечественные реформаторы. Они не учитывают, что привлечение финансовых инвесторов делает экономику уязвимой для спекуляций. Здесь уместно вспомнить о бегстве капитала из России во время финансового кризиса в Юго-Восточной Азии в 1997—1998 гг. Хотя кризис разыгрался за тысячи километров от нашей страны, но финансовые инвесторы стали срочно уходить с так называемых развивающихся рынков, чтобы защитить свои позиции в развитых странах. Огромная зависимость от иностранного капитала, сложившаяся в 90-х гг., ввергнула Россию в пучину дефолта.

Не менее противоречивым инструментом являются и прямые иностранные инвестиции. Они служат средством осуществления вышеупомянутой миграции традиционного индустриального производства в регионы с низкой оплатой труда. Эти процессы часто ущемляют интересы стран периферии. Исследование распределения стоимости рубашек, произведенных на американском заводе в Бангладеш, дало потрясающие результаты. Рубашки продаются в США по розничной цене около 300 \$ за дюжину. Из этой стоимости лишь 3 % (!) выпадает на долю страны-производителя: 1,4 % идет на заработную плату работников, 1,3 % — национальным предпринимателям, партнерам американцев, и 0,3 % уплачивается в бюджет страны. Продавец американского супермаркета, в котором реализуется эта продукция, зарабатывает в 50 раз больше, чем работник текстильного предприятия в Бангладеш. Но самое поразительное, что 70 % стоимости рубашек идет на оплату услуг кредитора этой операции, торгового посредника и владельца торговых площадей в Америке (Chossudovsky, 1997, p. 91). Это ли не рента, извлекаемая за счет принадлежности к привилегированному центру мирового хозяйства!

Прямые иностранные инвестиции являются далеко не единственным инструментом эксплуатации развивающихся стран. В этом же направлении действует и механизм внешнего долга. Развивающиеся страны уже выплатили суммы, эквивалентные занятым когда-то средствам, но их задолженность только растет. В условиях диспаритета цен и технологической отсталости они не могут вырваться из этого порочного круга.

Особое место занимает проблема бегства капитала из развивающихся в развитые страны. Сторонники неоклассической теории обычно считают высокие «страновые риски» (т. е. низкие правовые и социальные гарантии для собственников) основной причиной этого явления. Однако из приведенных выше данных о принципиально ущербном положении государств периферии на глобальном рынке вытекает большая выгодность размещения капитала в центре мирового

капитализма. Такое положение сохранится, даже если устранить страновые риски. Именно отмена регулирования движения капитала создала решающие предпосылки для его утечки в развитые страны. Как отмечает П. Дэвидсон, «в последние десятилетия двадцатого века волны бегства капитала истощили ресурсы относительно бедных стран в пользу более богатых, что увеличило неравномерность глобального перераспределения дохода и богатства» (Davidson, 2002, p. 482).

Все эти негативные процессы порождают колоссальные диспропорции в странах периферии мирового капитализма. Такие системы были подробно изучены еще в 60–70-х гг. Р. Пребишем на основании анализа стран Латинской Америки. Он отметил, что в экономиках этих государств параллельно сосуществуют два сектора. Они резко различаются по технологиям, а также по жизненным стандартам, социальному статусу, образовательному уровню и культурной ориентации связанных с ними слоев населения. Один из этих секторов — традиционное производство, в котором участвует большинство трудящихся. Предприятия данного типа ориентированы на внутренний рынок. Второй сектор — производства, а также банковские, финансовые и иные посреднические структуры, более тесно интегрированные в систему глобального капитализма. Обычно транснациональные корпорации и международные финансовые организации обладают значительной частью прав собственности на капитал этих компаний. Часто такие предприятия создаются в результате прямых иностранных инвестиций. На первых этапах индустриального развития этот сектор экономики представляет собой отдельные анклавы в море населения, живущего в условиях традиционного уклада (Волконский, 2002, с. 198).

Основу элиты второго сектора составляют землевладельцы и собственники других природных ресурсов, присваивающие ренту от экспорта сельскохозяйственной продукции и сырья. К этой группе лиц примыкают промышленники, связанные с транснациональными корпорациями. Большинство финансистов также действуют в интересах второго сектора экономики, поскольку именно в нем обращается подавляющая часть финансов. Совокупность собственников природных ресурсов и их сателлитов подчиняет своим интересам политическую систему и государственный аппарат. Обычно мировоззрение этих групп формируется под влиянием западной идеологии. Их действия направлены на максимизацию личного благосостояния за счет эксплуатации той части национального богатства, которая могла бы использоваться для национального подъема. Эти лица стремятся обеспечить себе жизненный стандарт на уровне элиты развитых стран. Они тратят прибыль и ренту на личное потребление и вывозят их за ру-

беж. Следовательно, элита второго сектора — это класс компрадоров (Волконский, 2002, с. 198, 200).

Экономики стран периферии, как и глобальный капитализм, имеют многоуровневую структуру. Их тоже можно интерпретировать на основе теории качественной неоднородности ресурсов. Второй сектор стран периферии является анклавом, включенным в воспроизводственные схемы мирового, а не национального рынка. По мнению Ю. В. Яременко, такие структуры высасывают качественные и дешевые массовые хозяйственные блага государства и не дают ему использовать их для создания своих конкурентоспособных производств. В результате формируются два уровня изъятия ресурсов из периферии. Лучшие качественные ресурсы (молодые ученые) и дешевое сырье вывозятся в развитые страны. Во втором секторе стран периферии концентрируются ресурсы среднего качества (квалифицированные и дисциплинированные рабочие). Первый сектор обычно использует ресурсы низкого качества, а сырье закупает по ценам, близким к мировому уровню.

*Следовательно, глобализация является решающим фактором, определяющим стоимостное и технологическое условия роста в современном мировом хозяйстве. Диспаритет цен и формирование многоуровневой в технологическом смысле хозяйственной системы обеспечивают соблюдение данных условий для развитых стран и их несоблюдение для периферии. Это подтверждает тезис о трансформации колониализма в неоколониализм.*

Однако ряд периферийных государств обладают внутренним потенциалом, позволяющим противостоять негативному влиянию глобализации. Специалисты по мировому капитализму относят их к полупериферийным странам. Впервые этот термин применил И. Валлерстайн для обозначения крупных государств с обширной территорией и большим населением — Россия, Индия, Китай, Бразилия и др. (Осмысливая мировой капитализм, 1997; Чешков, 2003). Главной особенностью таких стран является обширный внутренний рынок, задающий важный ориентир при реализации стратегии национального развития. Как отмечает В. Г. Хорос: «„Крупность“ создает возможности для мобилизации значительных накоплений, осуществления хозяйственных сдвигов и создания относительно автономного национального воспроизводственного комплекса. Разумеется, все это возможно лишь при наличии сильного государства и достаточной степени национальной интеграции» (Хорос, 2003, с. 11). Даже при выполнении этих условий полупериферийной стране приходится вести долгую и жесткую экономическую, идеологическую и политическую оборонительную борьбу против центра мирового капитализма. К сожалению, в насто-

ящее время в России нет ни сильного государства, ни внутреннего единства общества. В силу этого наша страна, в отличие от большинства полупериферийных государств, движется не в сторону центра, а в противоположном направлении. Данные проблемы целесообразно рассмотреть подробнее.

#### **§ 4. Макроэкономические условия инвестиций в современной России\***

Радикальные рыночные реформы резко изменили макроэкономические условия инвестиционной деятельности российских корпораций. Для исследования сложившейся ситуации необходимо рассмотреть сущность либерализации цен и внешней торговли с точки зрения достижения стоимостной и технологической сбалансированности.

Выше указывалось, что свободное замещение ресурсов возможно лишь в координатах логического времени. Переход к историческому времени предполагает, что изменение комбинаций хозяйственных благ и цен на уровне полной занятости невозможно в краткосрочном периоде. Однако натурально-вещественные и стоимостные пропорции не всегда должны быть постоянными. При некотором темпе их изменений экономика продолжает расти или испытывает незначительный спад, способствующий позитивной структурной перестройке и последующему подъему. Допустимая скорость этих перемен зависит от способности хозяйственной системы произвести новые комбинации ресурсов в следующем инвестиционном цикле. В конечном итоге данная величина определяется максимально возможными темпами конвертации одних видов ресурсов в другие, например массовых в качественные. Если скорость изменений превышает допустимый предел, то возникает катастрофа, механизмы которой целесообразно рассмотреть подробнее.

Соответствие цен и объемов ресурсов может быть нарушено как по линии технологий, так и по линии стоимостных пропорций. Радикальная либерализация экономики, частью которой является одноразовое освобождение цен, вызывает *ценовой шок*. Он проявляется во внезапном изменении стоимостных пропорций, которое нарушает

---

\* В данном и следующем параграфах описываются механизмы влияния ценовых диспропорций на инвестиционное поведение крупного российского бизнеса. Однако проблема искаженной структуры цен в нашей стране гораздо шире этих границ. Для углубления понимания данной темы целесообразно ознакомиться с работами В. А. Бессонова, В. А. Волконского, С. Ю. Глазьева, А. И. Кузовкина, Г. П. Литвинцевой, А. П. Паршева, М. Н. Узякова, С. М. Уланова, Ю. В. Яременко и ряда других экономистов.

стоимостное и технологическое условия роста. В результате экономика отклоняется от полной занятости — часть ресурсов выводится из оборота и падает объем производства. Данное явление можно исследовать с помощью упрощенной модели с двумя видами ресурсов (см. рисунок 2.5).

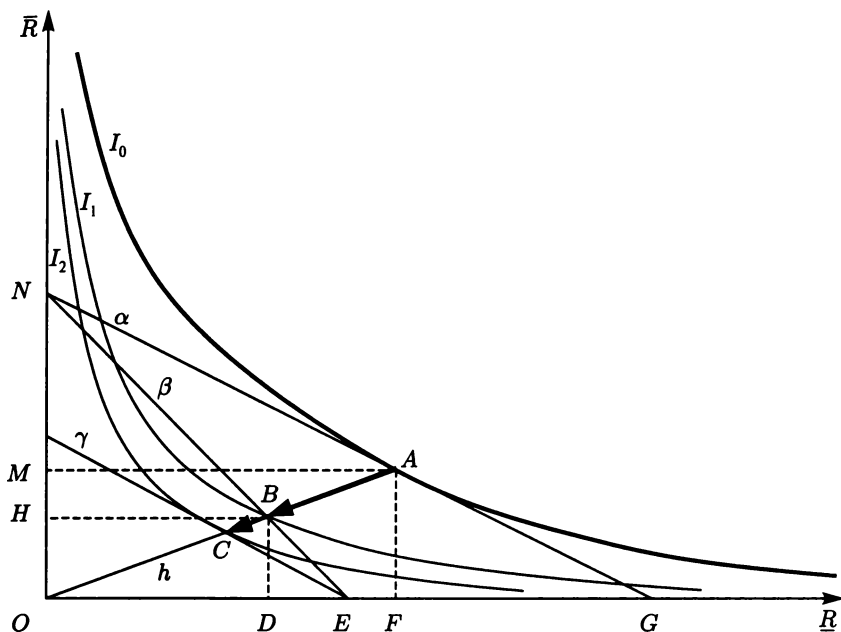


Рис. 2.5. Ценовой шок.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

Пусть экономика описывается кривой технологического выбора  $I_0$ , линией финансовых ограничений  $\alpha$  и изотехной  $h$ . Графики всех трех функций проходят через точку  $A$ , в которой линия  $\alpha$  касается кривой  $I_0$ . При этом достигается полная занятость и потребляется все доступное в настоящий момент количество массовых  $OF$  и качественных  $OM$  ресурсов. В точке  $A$  выполняются стоимостное и технологическое условия роста и справедливы уравнения  $\left| \frac{\partial \bar{R}}{\partial R} \right| = \frac{P_R}{P_{\bar{R}}}$  и  $R = Ra$ . Предполагается, что экономика развивается преимущественно за счет эффекта компенсации и это условно отображается тем, что длина отрезка  $OF$  больше, чем длина отрезка  $OM$  <sup>53</sup>.

<sup>53</sup> Единицами измерения обеих осей графика являются натуральные величины, характеризующие объемы ресурсов. Отрезки на осях можно со-



Допустим, что при тех же бюджетных ограничениях произошло резкое удорожание массовых ресурсов в два раза, а цена качественных ресурсов не изменилась. Это означает, что отрасли, использовавшие все доступные финансы, теперь могут приобрести или тот же объем качественных хозяйственных благ  $ON$  или вдвое меньше массовых ресурсов  $OE$  вместо  $OG$ . Технологический выбор сместится из  $A$  в  $B$ . Точка  $B$  получается в результате пересечения новой линии финансовых ограничений  $\beta$  и изотехны  $h$ . Смещение в краткосрочном периоде происходит по  $h$  (см. стрелку  $AB$ ), потому что технологии остаются неизменными. Новая конфигурация ресурсов содержит величину  $\underline{R}$ , равную  $OD$ , и величину  $\bar{R}$ , равную  $OH$ . Объем массовых ресурсов, равный  $DF$ , и величина качественных хозяйственных благ, равная  $HM$ , оказываются не востребованными.

Рисунок 2.5 показывает, что при резком удорожании одного из видов ресурсов сокращается потребление всех видов хозяйственных благ. Эту ситуацию можно пояснить с помощью вышеописанного примера с выплавкой чугуна. Для производства данного продукта необходима железная руда, уголь и флюсы. Если подорожает уголь, то сократится его потребление. При этом будут уменьшены и объемы закупок железной руды и флюсов, даже если цены на данные ресурсы не увеличатся. Ведь при фиксированных технических коэффициентах завод уже не сможет переработать старые объемы руды с помощью меньшего количества угля.

Наличие излишка ресурсов означает, что новая кривая технологического выбора  $I_1$ , на которой находится точка  $B$ , не соответствует полной занятости. Происходит спад производства, пропорциональный объемам выбывающих из оборота хозяйственных благ. В точке  $B$  не выполняются стоимостное и технологическое условия роста и справедливы неравенства  $\left| \frac{\partial \bar{R}}{\partial \underline{R}} \right| \neq \frac{P_A}{P_R}$  и  $R < Ra$ . Геометрическим выражением первой из этих формул является то, что линия бюджетных ограничений  $\beta$  и кривая выбора технологий  $I_1$  не касаются друг друга, а пересекаются в двух точках.

Возникшие после ценового шока относительные цены не обеспечивают распределение ресурсов в соответствии с техническими коэффициентами и, следовательно, не покрывают текущие издержки производства и издержки расширения на уровне полной занятости. Можно сказать, что происходит такое отклонение цен от стоимостей, что нарушается воспроизводство. В результате и образуются неиспользуемые ресурсы. Возросшая безработица способствует расшире-

---

поставлять лишь условно. На практике, конечно, бессмысленно пытаться установить, что больше: литры или метры, тонны стали или алюминия.

нию резервной армии труда, а падение загрузки производственных мощностей приводит к уменьшению прибыли.

Еще более негативными последствия ценового шока оказываются при двукратном подорожании и массовых, и качественных ресурсов. Данная ситуация изображена на рисунке 2.5 с помощью линии финансовых ограничений  $\gamma$ . В этом случае спад потребления ресурсов и объемов производства будет еще более сильным (см. стрелку  $AC$ ).

Следует отметить, что при пропорциональном подорожании и массовых, и качественных ресурсов линия финансовых ограничений касается кривой технологического выбора и справедливо уравнение  $\left| \frac{\partial R}{\partial R} \right| = \frac{P_R}{P_R}$ . Однако стоимостное и технологическое условия роста не выполняются, потому что  $R < Ra$ . Этот специфический случай является дополнительным подтверждением необходимости именно двух уравнений в системе (2.15).

Вышесказанное означает, что ценовой шок сам по себе не ведет к структурной перестройке экономики. Изменение стоимостных пропорций может способствовать замещению, только если хозяйство способно создавать больше качественных ресурсов. Значит, технологический маневр подготавливает изменение цен. Более того, последнее может быть эффективно лишь в той мере, в какой экономика способна произвести новые ресурсы. Не считаясь с этими ограничениями, ценовой шок ведет к обвальному спаду и технологической деградации.

Разобравшись с основными последствиями нарушения стоимостных пропорций, можно приступить к исследованию специфики этого явления в нашей стране. Резкое увеличение цен на массовые ресурсы может нанести особенно сильный удар по экономике, которая преимущественно ориентируется на их потребление. Именно такой была ситуация в СССР. Как уже упоминалось, в советской экономике главным получателем качественных ресурсов был военно-промышленный комплекс. Гражданские отрасли преимущественно потребляли массовые ресурсы. Равновесие этих эффектов обеспечивали сектора, выполнявшие поддерживающие функции. Производители массовых ресурсов должны были в соответствии с директивами центральных органов планирования поставлять свою продукцию потребителям по достаточно низким ценам и в больших количествах.

Выше указывалось, что на технические коэффициенты влияют не только исторические факторы. Не менее важное воздействие на них оказывают природно-климатические и географические характеристики страны. Эти особенности дополнительно предопределяют необходимость применения больших количеств массовых ресурсов

в России. Ни одно государство мира не обладает таким холодным, резко-континентальным климатом и большими расстояниями, как наша страна. В Норвегии и Канаде, в отличие от России, население сосредоточено в наиболее благоприятных регионах. Например, среднегодовая температура в Осло соответствует нашему Сочи! Климат индустриально развитой части Канады сравним с климатом Калининградской области — самым мягким в России. Множество сопоставлений нашей страны с другими государствами по затратам на энергообеспечение и транспорт в разных областях производства приведены в широко известной книге А. П. Паршева «Почему Россия не Америка» (1999) <sup>54</sup>.

Следовательно, исторические, природно-климатические и географические особенности нашей страны формируют объективную основу для потребления больших количеств массовых ресурсов. Данное утверждение целесообразно проиллюстрировать с помощью следующего примера, основанного на работах (Волконский, Кузовкин, 2001 а, б, 2003). По данным Международного энергетического агентства энергоемкость ВВП России по паритету покупательной способности <sup>55</sup> является самой высокой в мире. В 1993 г. этот показатель был равен 1,1, а в 1997 г. — 1,062 тонны нефтяного эквивалента (тнэ)/1 тыс. \$. У большинства развитых и развивающихся государств данный критерий в два и более раз ниже <sup>56</sup>. Если сделать поправку на 20 % неучет производственной деятельности (теневая экономика), то энергоемкость ВВП по паритету покупательной способности в нашей стране равна примерно 0,9 тнэ/1 тыс. \$. В отчетах Международного энергетического агентства отмечается, что энергоемкость ВВП России следует сравнивать с Канадой. Утверждается, что обе страны имеют близкие условия, влияющие на энергопотребление, т. е. климат, длину перевозок, запасы природных ресурсов и экспорт энергии. В Канаде энергоемкость ВВП по паритету покупательной способности в 1993 г.

---

<sup>54</sup> Данная работа ярко и подробно описывает причины высоких издержек производства в России. Однако, по мнению авторов, А. П. Паршев абсолютизирует влияние природных факторов и недостаточно глубоко исследует исторические условия развития экономики нашей страны.

<sup>55</sup> Вопрос о методах измерения энергоемкости производства при проведении межстрановых сопоставлений широко дискутируется в российской экономической литературе. В. А. Волконский и А. И. Кузовкин (2003) убедительно доказывают, что энергоемкость ВВП по паритету покупательной способности является наиболее объективным показателем.

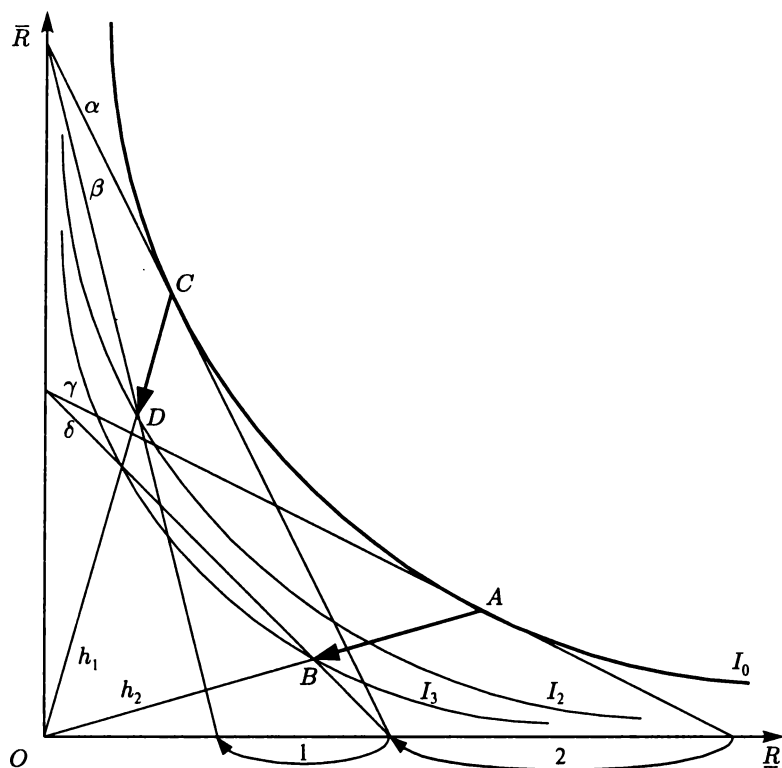
<sup>56</sup> Затраты на отопление помещений и поддержание необходимой для технологических процессов температуры в России примерно вдвое выше, чем в Средней Европе, втрое, чем в Западной, Южной Европе и Новой Англии, впятеро, чем в Израиле и Калифорнии (Гильбо, 2001, с. 21).

составляла 0,39, а в 1997 г. — 0,321 тнэ/1 тыс. \$. Из этого, казалось бы, следует, что данный показатель в России в 2,3 раза выше, чем в Канаде. Однако канадская промышленность расположена преимущественно на юге страны (южнее 55-й параллели), и средняя дальность транспорта энергоресурсов не превышает 500–600 км. В нашем государстве производство сконцентрировано в основном севернее 55-й параллели, и средний радиус перевозок энергоресурсов равен 1 000–1 500 км (нефте- и газопроводы длиной 2 000–2 500 км идут из Западной Сибири в Европейскую часть, кузнецкий и канско-ачинский уголь перевозится в центр на расстояние 4 тыс. км). Из-за этих объективных факторов потребление энергии в России должно быть выше, чем в Канаде. Превышение энергоемкости ВВП нашей страны в сравнении с данным обширным и холодным государством примерно на 20 % обусловлено более неблагоприятными природно-климатическими и географическими причинами и на 80 % историческими причинами, сформировавшими многоуровневую хозяйственную систему.

Оценив особенности отечественной экономики, следует определить масштабы негативного воздействия не нее резкого увеличения цен на массовые ресурсы. Для этого необходимо сравнить поведение двух хозяйственных систем, использующих разные соотношения качественных и массовых хозяйственных благ, при резком подорожании последних. Анализ данной ситуации с помощью упрощенной модели с двумя видами ресурсов представлен на рисунке 2.6.

Пусть две экономики с разными пропорциями потребления качественных и массовых ресурсов находятся в состоянии полной занятости и производят одинаковый максимально возможный объем товаров. Эти хозяйственные системы соответствуют точкам  $C$  и  $A$ , которые находятся на разных изотехнах  $h_1$  и  $h_2$  на одной кривой технологического выбора  $I_0$ . Последнее и отражает равенство выпуска обеих экономик. Хозяйственная система, описываемая  $h_1$ , развивается преимущественно за счет эффекта замещения, а экономика, соответствующая  $h_2$ , основана на эффекте компенсации. Линии финансовых ограничений  $\alpha$  и  $\gamma$  являются касательными к  $I_0$ , поскольку в точках  $C$  и  $A$  достигается полная занятость.

В обеих экономиках ценовой шок связан с двукратным подорожанием массовых ресурсов. В результате смещаются линии финансовых ограничений. Касательная к  $I_0$   $\alpha$  преобразуется в  $\beta$  (сдвиг 1), а другая касательная к  $I_0$   $\gamma$  преобразуется в  $\delta$  (сдвиг 2). Возникают новые комбинации потребляемых ресурсов. Точка  $C$  по изотехне  $h_1$  сдвигается в  $D$ , а точка  $A$  по изотехне  $h_2$  сдвигается в  $B$ . Точки  $D$  и  $B$  находятся на новых кривых технологического выбора  $I_2$  и  $I_3$ . Эти функции характеризуют ситуацию неполной занятости и сокращенного вы-



**Рис. 2.6.** Ценовой шок в экономиках с разными пропорциями потребления массовых и качественных ресурсов.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

пуска. Кривая технологического выбора  $I_2$  описывает комбинации ресурсов, необходимые для большего объема производства, чем кривая  $I_3$ . Значит, чем больше экономика потребляет массовых ресурсов, тем сильнее ее спад при резком удорожании этих хозяйственных благ.

Описанные закономерности наглядно показывают, что значительное повышение цен на массовые ресурсы должно было стать катастрофой для российской экономики. Хорошо известно, что развитие страны пошло именно по этому пути — была осуществлена знаменитая либерализация. Свободные рыночные цены по документам имеют две даты рождения. Первая, о которой мало кто знает, — конец 1990 г. (Указ М. С. Горбачева<sup>57</sup>), вторая — январь 1992 г. (ли-

<sup>57</sup> Речь идет об Указе Президента СССР «О первоочередных мерах по переходу к рыночным отношениям» от 4.10.1990 № УП-809.

берализация по Е. Т. Гайдару<sup>58</sup>). Правильнее возраст свободных цен исчислять начиная с Указа М. С. Горбачева. С 1991 г. в рамках последней советской реформы на половину продукции промышленности и на всю сельскохозяйственную право устанавливать цены было передано предприятиям. После ликвидации союзного Комитета цен либерализация продолжалась стихийно (Уланов, 2002, с. 44).

Российские реформаторы предполагали, что либерализация сама по себе, без участия государства, приведет к установлению «правильных» рыночных ценовых пропорций и вызовет однократное относительно незначительное увеличение масштаба цен. Б. Н. Ельцин заявлял, что «дела ухудшатся для каждого примерно на полгода, а затем цены начнут снижаться и потребительский рынок заполнится товарами. К осени 1992 года... наступит стабилизация экономики и постепенное улучшение жизни людей» (Ельцин, 1991). Реальность резко отличалась от этих прогнозов. Ценовые пропорции, хотя и претерпели значительные изменения, но не стали равновесными (Бессонов, 1999, с. 72).

Основной причиной такой динамики цен стало прекращение централизованного управления экономикой и обретение предприятиями рыночных свобод. Эта институциональная трансформация разрушила специфические механизмы обеспечения равновесия в советской экономике. Выше указывалось, что в СССР производители массовых ресурсов выполняли поддерживающие функции благодаря низким издержкам текущей деятельности. Это преимущество основывалось на богатстве и доступности природных ресурсов, а также на высокой концентрации активов. Например, металлургические заводы, производившие первичный алюминий и рафинировавшие черновую медь, обычно строились в регионах, в которых генерировалось много дешевой электроэнергии. Именно такая ситуация сложилась в Иркутской области и Красноярском крае после создания каскадов крупных ГЭС на Енисее и его притоках. Расходы на электроэнергию при выпуске упомянутой продукции значительны, поэтому предприятия цветной металлургии могли работать с низкими издержками. Большинство гражданских отраслей советской экономики, наоборот, из-за недостатка качественных ресурсов были малопроизводительны и высокозатратны. Они поддерживались благодаря низким ценам на массовые

---

<sup>58</sup> Эта реформа осуществлялась на основании комплекса нормативно-правовых актов, среди которых следует упомянуть указы Президента РСФСР «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15.11.1991 № 213, «О мерах по либерализации цен» от 3.12.1991 № 297, «О свободе торговли» от 29.01.1992 № 65, а также Постановление Правительства РСФСР «О мерах по либерализации цен» от 19.12.1991 № 55.

ресурсы и перераспределению финансовых потоков из эффективных отраслей за счет налога с оборота.

После прекращения ценового регулирования и либерализации внешней торговли некоторым производителям массовых ресурсов стало очень выгодно поставлять продукцию за рубеж. Топливо-энергетический комплекс, черная и цветная металлургия, отдельные предприятия лесной, целлюлозно-бумажной и химической промышленности, а также ряд секторов транспорта составили основу экспортоориентированного сектора отечественной экономики. Продажи за рубежом позволяют этим отраслям извлекать рентный доход<sup>59</sup>. Его можно измерить через сопоставление относительно низких издержек российских производителей со среднемировым уровнем. Например, именно невысокая себестоимость делает отечественный алюминий весьма конкурентоспособным за рубежом. Это не имеет никакого отношения к демпингу, в котором часто обвиняют Россию.

В сравнении с экспортными возможностями производителям массовых ресурсов стало невыгодно работать на внутренний рынок, где государство удерживало цены на более низком уровне. Это вызвало мощное давление со стороны данных предприятий в пользу отказа от поддерживающих функций и повышения цен внутри страны. Хотя они и не достигли мирового уровня, но тенденция к сближению с ним отчетливо проявляется в течение всех лет реформ<sup>60</sup>. Данный рост цен позволил производителям массовых ресурсов извлекать дополнительные рентные доходы при продажах в России. В связи с этим специалисты отмечают: «Мировой рынок и его ценовые пропорции стали главнейшим и наиболее мощным фактором движения цен на внутреннем рынке, особенно для крупных экспортеров и импортеров продукции» (Узяков, 2000, с. 103, 104). Масштабы и темпы изменения ценовых пропорций в российской экономике намного превышали адаптационные возможности абсолютного большинства

---

<sup>59</sup> Данная рента обусловлена объективными условиями производства. Ее надо отличать от инсайдерской ренты, которая связана со сложившейся практикой распределения. Влияние последней на поведение крупного российского бизнеса описано ниже.

<sup>60</sup> На внутренние и мировые цены сырьевых товаров также влияют изменения российской и международной экономической конъюнктуры, валютных курсов, таможенной политики разных государств и др. Реальные тренды цен колеблются в широких пределах под воздействием всех этих факторов. Для упрощения данные явления не рассматриваются. Такое допущение вполне правомерно, поскольку тенденция сближения внутренних и мировых цен объясняет большую часть долгосрочных изменений стоимостных пропорций.

предприятий. В результате хозяйство страны оказалось во власти ценового шока.

Издержки поддерживавшихся в прошлом предприятий выросли, и они испытали резкий спад производства<sup>61</sup>. Негативные процессы затронули и экспортеров. Однако эти компании частично компенсировали уменьшение потребления своих товаров на внутреннем рынке за счет увеличения поставок за рубеж. Продукция обрабатывающей промышленности, наоборот, стала стремительно замещаться импортом. Эти результаты реформ вполне соответствуют представленной выше упрощенной модели ценового шока.

Анализ деятельности производителей массовых ресурсов показывает, что они обладают специфическим фактором степени монополизма при удовлетворении спроса российских потребителей их продукции. Корпорации этого сектора могут ограничивать предложение своих товаров на внутреннем рынке и перераспределять поставки за рубеж благодаря низким в сравнении со среднемировым уровнем издержкам производства. Данный фактор степени монополизма свойствен преимущественно странам периферии мирового капитализма. В развитых государствах различия в конкурентоспособности большинства отраслей экономики не столь велики. Корпорации российского экспортоориентированного сектора также обладают и некоторыми другими описанными в гл. 1 факторами степени монополизма — высокой концентрацией производства и сплоченными коллективными организациями лиц, контролирующими бизнесы. Совокупность этих преимуществ позволила данным компаниям исказить ценовые пропорции в российской экономике при ослаблении государства.

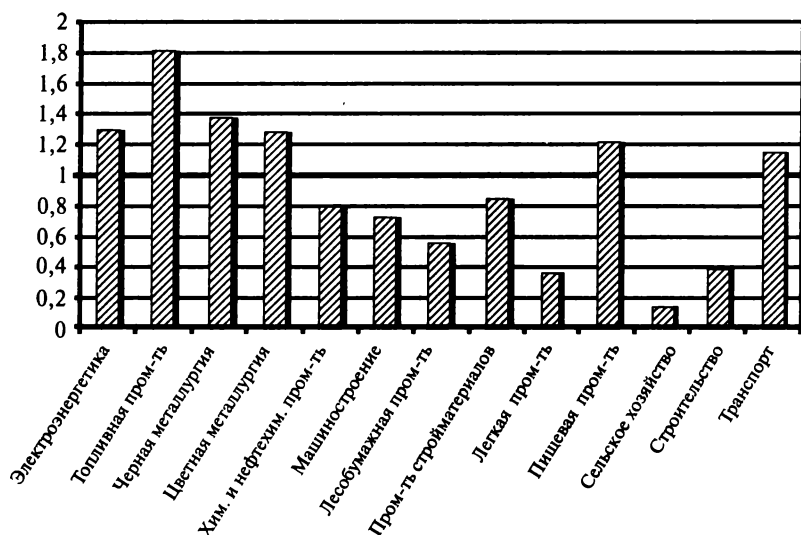
Описанные негативные тенденции нуждаются в эмпирическом подтверждении. Прежде всего, следует оценить возникшие в ходе

---

<sup>61</sup> Некоторые либеральные экономисты утверждают, что важнейшей причиной спада российской экономики было перенакопление основных фондов в СССР. Согласно этим концепциям прекращение воспроизводства избыточных мощностей является благом, потому что перестают растрачиваться природные и трудовые ресурсы. Действительно, в 70-х гг. в СССР началось перенакопление основного капитала. Это привело к появлению свободных рабочих мест. Их стоимость в 1985–1990 гг. составляла в народном хозяйстве 12 %, а в промышленности 14 % от общей стоимости основных производственных фондов (Гладышевский, 2001, с. 77). Однако объемы избыточных мощностей не идут ни в какое сравнение с почти двукратным спадом ВВП. Значит, неоклассики не могут объяснить истинные причины проблем отечественного хозяйства.



рыночных реформ изменения системы цен. Рисунок 2.7 показывает масштабы отраслевых различий в динамике относительных цен<sup>62</sup>.



**Рис. 2.7.** Индексы роста отраслевых цен по отношению к среднему по промышленности уровню в 1990–2003 гг. Расчеты авторов на основании (Россия в цифрах, 2004, с. 385, 387, 389; РСЕ<sup>63</sup>, 2001, с. 593, 595, 597, 598)

Хорошо видно, что от либерализации выиграли топливно-энергетический комплекс, черная и цветная металлургия, пищевая промышленность и транспорт. Относительные цены на продукцию остальных отраслей резко понизились. Особенно тяжелая ситуация сложилась в легкой промышленности и сельском хозяйстве.

Именно в первые 4 года реформы (1992–1995), во время гиперинфляции (о ее причинах см. далее), сформировалась новая финансово-ценовая структура российской экономики. За этот период цены на топливо и энергию, тарифы на грузовые перевозки выросли в 2–3 раза по сравнению со средним по экономике уровнем. Цены

<sup>62</sup> Индексы на рисунке не отражают изменения относительных цен П. Сраффы, потому что они рассчитаны на основании сопоставления денежных цен, а не натуральных отношений обмена ресурсов. Однако эти показатели позволяют оценить масштабы изменения стоимостных пропорций в российской экономике.

<sup>63</sup> Российский статистический ежегодник. — М., 2001 (далее по тексту: РСЕ).

на продукцию машиностроения, легкой промышленности, сельского хозяйства увеличивались вдвое медленнее, чем в среднем по народному хозяйству. Индексы роста цен за последующее пятилетие (1996–2000 гг.) гораздо ближе к среднему значению. Государство пыталось ограничить рост тарифов на газ, электроэнергию, транспорт и сдерживало повышение курса доллара с целью подавления инфляции (Волконский, Кузовкин, 2002, с. 22, 23). В 2001–2003 гг. ценовые пропорции также оставались относительно стабильными. В разных отраслях цены увеличились в 1,29–1,89 раз (Россия в цифрах, 2004, с. 385, 387, 389).

Другим эмпирическим подтверждением негативных последствий либерализации являются громадные различия в конкурентоспособности издержек разных отраслей. Рост цен на массовые ресурсы резко увеличил затраты многих предприятий. Их продукция стала неконкурентоспособной на внешнем и часто даже на внутреннем рынке. «В большинстве отраслей российской промышленности в середине 90-х годов удельные издержки производства были выше, чем в Японии в 2,8 раза, США — 2,7, Франции, Германии и Италии — 2,3, Великобритании — в 2 раза. По сравнению с развитыми странами промышленное производство в России более материало- и трудоемкое» (Андрианов, 1999, с. 273). В период экономического оживления положение в этой сфере не улучшилось, потому что сложившиеся после либерализации ценовые диспропорции продолжают существовать.

Однако в отраслях-экспортерах, благодаря описанным выше причинам, сохраняется достаточно низкий уровень затрат. Например, в середине 90-х гг. издержки производства тонны никеля в РАО «Норильский никель» составляли 3 250 \$, а у западных основных производителей — компаний «INCO» — 3 850 \$, «Western Mining» — 3 850 \$, «Falconbridge» — 4 450 \$ (Там же, с. 274). В период экономического оживления российская металлургическая корпорация сохраняет конкурентоспособность. Издержки производства тонны никеля в ее Заполярном филиале в 2001 г. составляли 2 907 \$, в 2002 г. — 2 916 \$, а в 2003 г. — 3 972 \$. У ОАО «Кольская горно-металлургическая компания» (региональная бизнес-единица ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»») этот показатель в 2001 г. был равен 4 004 \$, в 2002 г. — 4 465 \$, а в 2003 г. — 4 595 \$ (Годовой отчет... 2003, с. 65). Данные издержки ниже среднемирового уровня. В 2003 г. он был равен 5 000 \$, а у наиболее успешных компаний затраты составляли 2 400–2 600 \$ (Обзор мирового рынка никеля... 2003).

В период рыночных реформ внутренние цены на продукцию отраслей-экспортеров растут, но еще не достигли мирового уровня. Такая ситуация сложилась благодаря государственной политике, на-

правленной на ограничение подорожания этих товаров. Значит, у отдельных секторов экономики сохраняются поддерживающие функции, но их объем резко уменьшился после либерализации. Если бы цены внутреннего рынка сравнивались с мировыми, то большинство отечественных предприятий немедленно встали бы, и в стране возник социальный взрыв. Сложившуюся ситуацию можно назвать медленной катастрофой. Сектор, ориентированный на внутренний спрос, поддерживается на уровне, позволяющем выпускать некоторый объем продукции. Однако объем накапливаемых им фондов недостаточен для модернизации, и он медленно деградирует.

Отрасли-экспортеры постоянно пытаются избавиться от поддерживающих функций. После либерализации начала 90-х гг. массовая корректировка цен в пользу этого сектора сменилась постепенными изменениями в результате эпизодических побед отдельных отраслей. Для сохранения социальной стабильности органы государственной власти сдерживают давление экспортеров. Однако значительные финансовые ресурсы позволяют данным предприятиям выигрывать столкновения с отраслями, ориентированными на внутренний спрос. Для этого используется подкуп чиновников и даже прямое неподчинение им. Идеологическим прикрытием таких действий является неоклассическая теория, утверждающая, что России необходимо срочно либерализовать внутренние цены, и это якобы побудит большинство предприятий повысить эффективность производства.

Для подтверждения данных положений целесообразно привести ряд примеров. В 1990 г. соотношение цен на естественный газ, энергетический уголь и топочный мазут (в пересчете на условное топливо) было 1 : 0,8 : 1,3. В 2000 г. эти цены уже составляли пропорцию 1 : 1,54 : 4, а в 2003 г. — 1 : 1,17 : 2,47. Значит, в 2000 г. газ стоил в 4 раза дешевле мазута, а затем это соотношение уменьшилось до 2,47. Такие ценовые пропорции совершенно не соответствуют сложившимся в мире. Газ — экологически чистое топливо, требующее меньших затрат при сжигании. В Западной Европе, где учитываются потребительские свойства энергоносителей, соотношение цен на газ, уголь и мазут находится на уровне: 1 : 0,625 : 1,06. Дешевый газ являлся фактором поддержки внутреннего производства (Александрович и др., 2001, с. 8; Сценарные условия... 2004).

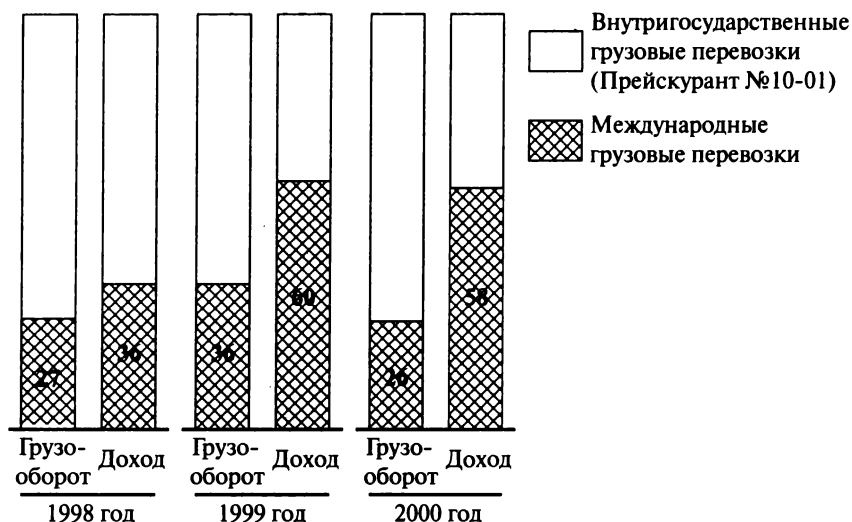
Искаженные соотношения цен на энергоносители в российской экономике сформировались из-за того, что разные производители в разной степени контролируются государством. ОАО «Газпром» является естественной монополией, и его деятельность регулируется Федеральной службой по тарифам (до 2004 г. функции данного ведомства выполняли другие органы государственной власти). Это поз-

воляет поддерживать тарифы на газ на относительно низком уровне. С другой стороны, у органов государственной власти значительно меньше возможностей влиять на якобы конкурентный рынок нефтепродуктов (если бы не ограничения, то нефтяные компании поставили почти всю свою продукцию на экспорт и конкуренция на внутреннем рынке была бы минимальной). Давление на нефтяные компании оказывается преимущественно за счет экспортных квот и пошлин. В результате цены на мазут остаются на весьма высоком уровне.

Однако и ОАО «Газпром» может оказывать существенное давление на Правительство России. При замедлении инфляционного роста тарифов эта компания ограничивает поставки газа на внутренний рынок, утверждая, что у нее недостаточно средств для финансирования инвестиций и поддержания объемов добычи. Именно такая ситуация сложилась в конце 90-х гг. После опережающего инфляцию роста тарифов в 2001–2003 гг. ОАО «Газпром» увеличило поставки газа на внутренний рынок.

На транспорте также идет активная борьба между сектором, ориентированным на экспорт, и отраслями, работающими на внутренний спрос. Например, в 2001 г. было принято Положение «Об основах государственного регулирования тарифов на грузовые железнодорожные перевозки» (утверждено Постановлением Правительства России от 19.03.2001 № 194). Основными инициаторами этого документа были российские экспортеры алюминия (данные одного из авторов). Согласно п. 13 «Положения...» «к внутригосударственным перевозкам относятся экспортно-импортные перевозки по территории Российской Федерации (доставка экспортно-импортных товаров в российские порты и из них. — *Прим. авт.*) за исключением перевозок грузов в прямом международном сообщении и транзита по территории Российской Федерации». Ранее эти транспортные операции оплачивались по международным транспортным тарифам<sup>64</sup>, уровень ставок которых значительно превосходил внутренний тариф (Прейскурант № 10–01). Благодаря этому МПС России (ныне ОАО «Российские железные дороги») за счет экспортеров субсидировало перевозки производителей, ориентированных на внутренний рынок. Масштабы перекрестного субсидирования показывает рисунок 2.8.

<sup>64</sup> Данный термин обозначает тарифы, рассчитываемые на основании следующих преysкурантов: «Тарифная политика железных дорог государственных участников СНГ на перевозки грузов в международном сообщении», «Международный железнодорожный транзитный тариф» и «Единый транзитный тариф».



**Рис. 2.8.** Структура доходов и грузооборота федерального железнодорожного транспорта по видам сообщений в 1998–2000 гг. (%) (Программа структурной реформы... 2001, с. 90)

В результате принятия «Положения...» значительная часть перевозок сырья на экспорт была приравнена к внутригосударственным перевозкам, и МПС России для поддержания желаемого объема доходов настояло на более высоком коэффициенте индексации<sup>65</sup> внутренних тарифов. Эта мера усилила тарифную нагрузку на производителей, работающих на российский рынок, и увеличила их издержки.

Иногда экспортеры отказываются от торга с органами государственной власти и самостоятельно устанавливают выгодные для себя отношения с секторами экономики, ориентированными на внутренний спрос. В результате возникают локальные ценовые шоки. Примером такого поведения является ситуация, которая сложилась на внутреннем рынке углеводородов в 1999–2000 гг. В тот период на мировых биржах резко повысились цены данных товаров. При этом российские нефтяные компании инициировали переток углеводородов за рубеж (относительно низкий уровень цен в стране после девальвации 1998 г. был значительно менее выгоден, чем цены внешнего рынка). «К началу лета (в мае) 1999 года удельный вес экспорта автомобильного бензина к общему объему производства скачкооб-

<sup>65</sup> Индексации тарифов периодически проводятся по согласованию с органами государственного регулирования для компенсации падения доходов железнодорожников из-за инфляции.

разно вырос с 14 % до 41 %, дизельного топлива — с 52 % до 61 %, а мазута — с 45 % до 81 %» (Водянов и др., 2000, с. 11). Это, в свою очередь, создало дефицит на внутреннем рынке и помогло резко увеличить цены. С июня 1999 г. по июль 2000 г. цены в долларовом выражении на автомобильный бензин выросли в 2,04 раза, дизельное топливо — 1,8 раза, топочный мазут — 2,26 раза (Водянов и др., 2000, с. 10, 11). Возникшая угроза экономической стабильности повлекла ужесточение административных ограничений экспортной деятельности нефтяных компаний. Цены на внутреннем рынке постепенно стабилизировались на новом, более высоком уровне.

Ограниченный размер данной книги побуждает привести здесь лишь три кратких примера борьбы секторов, ориентированных на экспорт и на российского потребителя. В действительности это противоборство происходит почти во всех областях экономики. Заинтересованный читатель может самостоятельно исследовать процессы, происходящие в сфере валютного регулирования, структурных реформ естественных монополий и индексации их тарифов, налоговой и таможенной политики, присоединения к международным торговым соглашениям и др. Ситуация, похожая на российскую, складывается и в других странах периферийного капитализма. Сырьевые компании таких государств тоже хотят избавиться от поддерживающих функций. В качестве примера этого можно привести бурные события, которые происходят в последние годы в Венесуэле.

Значит, цены в странах периферийного капитализма часто и резко изменяются из-за неспособности органов государственной власти противостоять экспортерам и нестабильной конъюнктуры мировых сырьевых рынков. Это приводит к постоянным рассогласованиям стоимостных и натуральных пропорций. В таких условиях вышеописанные условия роста почти невозможно соблюсти. В развитых странах ценовые пропорции, наоборот, относительно стабильны благодаря эффективности органов государственной власти и преобладанию в структуре импорта продукции обрабатывающей промышленности. Как указывалось выше, цены таких товаров устойчивы по отношению к краткосрочным колебаниям конъюнктуры и назначаются в порядке внутрифирменного планирования лидерами олигополий. К сожалению, сырьевая структура импорта и слабость органов государственной власти не позволяют современной России достичь такого положения. Значит, либерализация государственного регулирования не только привела к ценовому шоку, но и сформировала условия для крайне неустойчивого развития нашей страны в будущем.

К описанному влиянию мирового рынка следует добавить и «внутренний» эффект реформ — колоссальный рост транзакционных из-

держек. Роль сектора обращения в развитии современной российской экономики исследовал А. А. Блохин. Он показал, что в СССР экономика транзакционных издержек достигалась благодаря выполнению органами государственной власти роли монопольного посредника<sup>66</sup>. После разрушения централизованной системы управления экономикой предприятия были вынуждены самостоятельно искать партнеров и заключать контракты. Отсутствие кадров, опыта и других условий для выполнения этой работы сделало посредников монополистами, способными взвинчивать цены (Блохин, 2002). По сравнению с до-реформенным уровнем доля транзакционного сектора в добавленной стоимости увеличилась в 3,6 раза и по объему добавленной стоимости приблизилась к промышленности (Белоусов, 2001, с. 6). Это привело к резкому уменьшению доходов товаропроизводителей.

Росту транзакционных издержек и разрушению хозяйственных связей дополнительно способствовал распад СССР. Значительная часть производств, которые ранее составляли единые технологические цепи, остались за пределами России. Например, в такой ситуации оказалось не менее 35 % машиностроительных мощностей бывшего СССР (Борисов, 2000, с. 138). Политические неурядицы и таможенные барьеры препятствовали нормальной торговле и повышали издержки осуществления этих транзакций.

Помимо прямых транзакционных издержек любое предприятие несет нагрузку в виде транзакционных издержек, включенных в стоимость материальных затрат и оплаченных на предыдущих этапах технологических цепочек его поставщиками, подрядчиками, субподрядчиками. Для объяснения этого эффекта А. А. Блохин ввел понятие «мультипликативных транзакционных издержек». Данный термин характеризует превышение полных транзакционных издержек над прямыми. По приблизительным оценкам того же автора в 1991–1995 гг. мультипликативные транзакционные издержки выросли с 10–20 % до 30 %. Это бремя институциональных реформ распределилось по экономике неравномерно. «Очевидно, чем выше стоит отрасль в технологической цепочке, тем больше она зависит от повысившихся транзакционных издержек предприятий низких стадий переде-

---

<sup>66</sup> Под ролью государства как монопольного посредника понимается директивное определение хозяйственных связей предприятий, в т. ч. распределение ресурсов между ними. Данные функции выполняли Госплан, Госснаб и отраслевые министерства. Они управляли всеми предприятиями страны. Благодаря колоссальным масштабам деятельности данных ведомств затраты на перераспределение отдельных потоков ресурсов были сравнительно невелики. Это и обеспечивало экономию транзакционных издержек.

ла». В наиболее трудном положении оказалась обрабатывающая промышленность и особенно машиностроение (Блохин, 2002, с. 110, 111).

Кроме увеличения транзакционных издержек в прямом смысле слова, А. А. Блохин указывает на рост скрытых затрат того же типа, связанных с самострахованием предприятий. В условиях высокой неопределенности пореформенной экономики резко выросли риски хозяйственной деятельности. Их невозможно надежно покрыть с помощью слабых российских страховых компаний. В результате предприятия включают страховую премию в цену своей продукции, тем самым перекадывая ее оплату на покупателей. Это дополнительное бремя также распределилось между отраслями неравномерно. Оно преимущественно легло на обрабатывающую промышленность, а в меньшей степени — на сырьевые отрасли и металлургию. Можно утверждать, что менее высокие по переделу предприятия переложили часть своих рисков на машиностроение и некоторые другие сектора (Блохин, 2002, с. 132).

Справедливости ради следует отметить, что доля сектора обращения в добавленной стоимости российской экономики после резкого роста в начале 90-х гг. позднее снизилась. В настоящее время она стабилизировалась на уровне, значительно превышающем дореформенный (Блохин, 2002, гл. 3.2). Сейчас транзакционные издержки в России выше, чем в развитых странах. Например, доля торговли в удельных затратах на производство ВВП у нас в 2 раза больше, чем в США (Литвинцева, 2003, с. 33).

Мультипликативный характер имеют не только транзакционные издержки, но и расходы, связанные с завышением цен продукции ряда отраслей, работающих на российских потребителей. Важнейшими монополистами на внутреннем рынке являются инфраструктурные сети — транспорт, электроэнергетика, связь. Расходы, связанные с приобретением их услуг, накапливаются по всей цепочке обработки продукции с высокой удельной добавленной стоимостью. Получается, что чем больше степень переработки, тем выше издержки и ниже прибыль. В ситуации, когда текущие затраты сопоставимы с отпускной ценой продукции, внутренний производитель не может противостоять импорту, как бы хорошо он ни работал. В этих условиях конкуренция со стороны зарубежного капитала не может сыграть ту конструктивную роль, которую ей приписывают либералы.

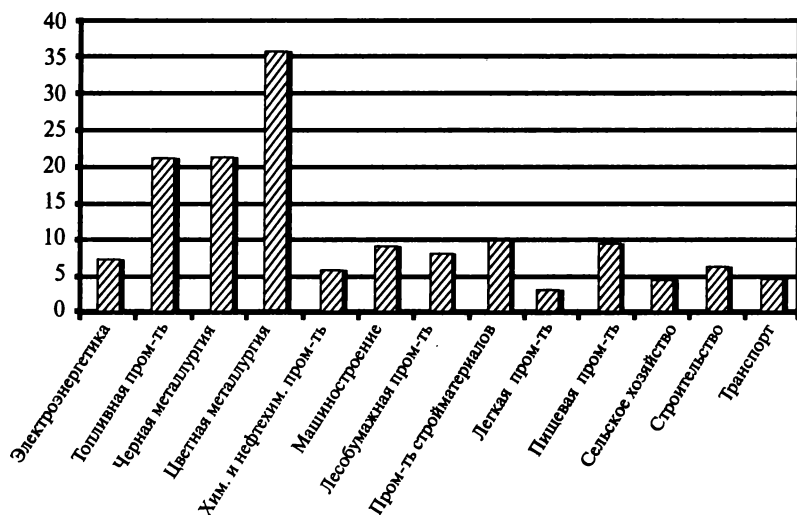
Совокупность отраслей-экспортеров, инфраструктурных корпораций и торгово-посреднического комплекса составляет затратнообразующий сектор российской экономики. На обслуживание интересов данной части хозяйственной системы ориентируются и финансовые институты. Именно непомерный рост цен на товары и услуги этого



сектора стал основной причиной искажения стоимостных пропорций в России. Остальные отрасли, преимущественно работающие на внутренний спрос, находятся в тяжелом положении.

Фактически в стране сложилась вышеописанная двухсекторная структура, традиционная для стран периферийного капитализма. Этот факт отметил еще Ю. В. Яременко: «В целом можно говорить об анклавизации российской экономики, т. е. о наличии отдельных очагов процветания или благополучия на общем фоне деградации» (Яременко, 2001, с. 12). Также об этом смотрите в (Волконский, 2002, с. 229). Отношения двух основных секторов российской экономики связаны с антагонистическими противоречиями. В этой связи Ю. В. Яременко справедливо отмечал: «Анклавизированная экономика может быть представлена механической суммой интересов, но не какой-то политикой, воплощающей в себе органический их синтез» (Яременко, 2001, с. 12).

Возникшие после либерализации ценовые диспропорции способствовали появлению значительных различий в рентабельности продукции разных отраслей (см. рисунок 2.9).



**Рис. 2.9.** Рентабельность продукции по отраслям экономики в 2003 г. (%) (Россия в цифрах, 2004, с. 336–338)<sup>67</sup>

<sup>67</sup> Анализируя рисунок 2.9, следует учитывать, что большинство российских предприятий фальсифицируют данные бухгалтерского учета. Они занижают объемы прибыли для минимизации налоговых платежей. Вероятно, пред-

Для сравнения следует напомнить, что до либерализации межотраслевые различия в рентабельности продукции были невелики. Например, в 1992 г. в промышленности, сельском хозяйстве и строительстве этот показатель был равен 38,3, 37,5 и 20 % соответственно (РСЕ, 2001, с. 551).

На многих предприятиях складывается ситуация, когда новый уровень себестоимости превышает цены выпускаемых товаров. Это приводит к производству убыточной продукции. В наихудшем для российской экономики 1998 г. отрицательные финансовые результаты были у 53,2 % предприятий. В тот период доля убыточных организаций достигала 47,2 % в машиностроении, 61 % в легкой промышленности и 84,4 % в сельском хозяйстве. С началом экономического оживления ситуация немного улучшилась. В 2003 г. убыточными были 41,3 % предприятий (Россия в цифрах, 2004, с. 333)<sup>68</sup>.

С точки зрения неоклассической теории большие различия в рентабельности — это случайность или временное явление, возникающее при движении хозяйства к положению равновесия. На самом деле «слабые» отрасли, даже если они необходимы для экономики, попадают в «ловушку», в порочный круг: низкая рентабельность или убыточность — отсутствие инвестиций (собственных или привлеченных) — невозможность модернизации и повышения эффективности — низкая рентабельность (Волконский, 2002, с. 147). В результате множество фирм длительное время не могут обновлять свои производственные мощности и существуют в режиме проедания основного капитала. В некоторых отраслях, например в сельском хозяйстве, почти все предприятия не осуществляют инвестиции.

*Приведенные данные свидетельствуют о формировании в экономике нашей страны диспаритета цен, способствующего устойчивому сохранению больших различий в рентабельности между группами товаров (Там же).*

Описанные нарушения стоимостного и технологического условий роста привели к колоссальному спаду производства и негативной структурной перестройке отечественного хозяйства. К 1998 г. объем ВВП сократился в сравнении с 1990 г. более чем на 42 % (РСЕ, 2001, с. 38). Позднее началось экономическое оживление. Однако, как будет показано ниже, и в настоящее время негативные тенденции

---

ставленные данные о рентабельности неточны, но они позволяют оценить масштабы отраслевых диспропорций.

<sup>68</sup> Следует отметить, что убыточность многих российских предприятий обусловлена не только неблагоприятными макроэкономическими условиями, которые описаны в данной главе, но и внутренними особенностями российского бизнеса, о которых будет сказано позднее.

продолжают доминировать. Объемы производства отраслей-жестового диспаритета резко сократились, а отрасли, поставленные в привилегированное положение, либо незначительно уменьшили, либо даже увеличили выпуск. Это привело к замещению обрабатывающей промышленности сырьевыми отраслями. К концу 1996 г. данные изменения стали необратимы.

Отрасли, выигравшие от либерализации (электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия), увеличили свою долю в производстве промышленной продукции с 34,1 % в 1990 г. до 45,4 % в 1999 г. и 43,8 % в 2003 г. Отрасли, находящиеся в наиболее тяжелом положении (машиностроение, металлообработка и легкая промышленность), в 1990 г. выпускали 30,6 % промышленной продукции, в 1999 г. — лишь 20,8 %, а в 2003 г. — 22,6 % (Промышленность в России, 2003, с. 38; Россия в цифрах, 2004, с. 184). Доля энергоносителей, металлов, продукции химической и лесобумажной промышленности в общем объеме отечественного экспорта выросла с 60 % в 1990 г. до 79 % в 1999 г. и 86 % в 2003 г. Доля экспорта товаров с высокой удельной добавленной стоимостью (машин, оборудования, транспортных средств и промышленных товаров народного потребления) сократилась с 21,6 % до 11 % и 8,9 % в соответствующие периоды (Народное хозяйство... 1992, с. 52; Россия в цифрах, 2004, с. 405, 406)<sup>69</sup>.

Следовательно, в России сложилась экономика преимущественно сырьевой направленности, свойственная странам периферийного капитализма. Наша страна теперь полностью зависит от спроса на сырье на мировых рынках. Наступает долгий период депрессии, характеризующийся низкими, нестабильными и иногда отрицательными темпами экономического развития, устойчиво высокой безработицей и исчезновением значительной части имеющегося научно-промышленного потенциала.

В то же время большинство полупериферийных стран (Бразилия, Индия, Индонезия, Китай, Мексика, Пакистан) в 80–90-х гг., наоборот, резко наращивали экспорт продукции обрабатывающей промышленности. Например, в 1980 г. в Китае эти товары составляли 50,4 % всех продаж за рубеж, а в 1998 г. — 87,3 %, в Индии — 58,6 и 74 %, в Индонезии — 2,3 и 44,1 % соответственно. Доля продукции сельского хозяйства и добывающей промышленности в структуре

<sup>69</sup> Данные о пропорциях экспорта в 2003 г. характеризуют поставки в страны дальнего зарубежья и СНГ. Эти же сведения за 1990 г. описывают только отношения с государствами дальнего зарубежья. Однако различия в структуре экспорта не делают приводимые данные сопоставимыми, потому что поставки в страны СНГ в 2003 г. составляя лишь 15,2 % совокупных продаж за рубеж (Россия в цифрах, 2004, с. 405, 406).

экспорта этих стран резко сократилась в 2–3 и более раз (подробные об этом см. в Эльянов, 2003, с. 28). Данные факты подтверждают ранее сделанный вывод о деградации России в сравнении другими полупериферийными странами.

Наиболее сильный удар проведенные реформы нанесли по высокотехнологичным отраслям. Например, в сердцевине современной техники — электронной промышленности, подлежащей обновлению каждые 2–3 года, — износ оборудования достиг 70 %. Удельный вес продукции этой отрасли в общем объеме производства сократился в 13 раз, составив к началу 2001 г. лишь 0,19 % (Дубенецкий, 2003, с. 45). Регресс современных производств привел к отставанию России по уровню их развития от развитых стран на 10–25 лет (Глазьев, 1997). С учетом отсутствия положительных технологических изменений в 1997–2004 гг. этот интервал в настоящее время можно оценить в 15–30 лет.

Если взять основу инвестиционного комплекса — машиностроение, то по мнению специалистов, «наибольший ущерб был нанесен технологическому ядру гражданского машиностроения, настроенному, прежде всего, на обеспечение машинами и оборудованием воспроизводственного процесса в экономике». В отрасли не только сократились объемы производства, но и повысилась ресурсоемкость, увеличилась доля ремонтно-сервисных услуг в ущерб инновационной деятельности, резко снизилась конкурентоспособность. Особенно тревожна глубокая технологическая деградация машиностроения и развал наукоемкого сектора отрасли. «Невостребованными оказались результаты работы инновационной сферы, предназначенные практически для всех технологических переделов машиностроительного производства (новые технологии термического, литейного, кузнечно-штамповочного производств, обработки металла резанием и термообработки, порошковой металлургии и утилизации отходов производства)» (Борисов, 2000, с. 23, 26).

Государственная статистика позволяет оценить масштабы спада инвестиционного машиностроения. Например, в 2001 г. ВВП страны был меньше чем в 1990 г. в 1,43 раза. За этот же период выпуск металлорежущих станков сократился в 8,95 раз (с 74 171 до 8 283 шт.). Объемы производства передовых металлорежущих станков высокой и особо высокой точности уменьшились в 21,7 раз (с 7 742 до 357 шт.), а металлорежущих станков с числовым программным управлением (ЧПУ) — в 65,9 раз (с 16 741 до 254 шт.). Если в 1990 г. эти высокотехнологичные станки составляли 33 % выпуска металлорежущего оборудования, то в 2001 г. — лишь 7,3 %. Производство автоматических и полуавтоматических линий для машиностроения и металлообработ-

ки сократилось — в 111,2 раз (с 556 до 5 ед.). Годовой выпуск кузнечнопрессовых машин уменьшился в 20,7 раз (с 27 302 до 1 316 шт.), а производство кузнечнопрессовых машин с ЧПУ вообще прекратилось (в 1990 г. их изготовили 370 шт.). Выпуск литейного оборудования сократился в 8,5 раз (с 1 333 до 157 ед.). Оценивая представленные цифры, следует учитывать, что в период экономического оживления никаких положительных тенденций в этой сфере не наблюдалось. Например, в 2002 г. было выпущено лишь 6,5 тыс. металлорежущих станков и 1,2 тыс. кузнечнопрессовых машин. Приведенные данные ясно показывают колоссальные масштабы спада инвестиционного машиностроения и опережающее разрушение его наиболее передовых секторов (РСЕ, 2001, с. 38; Промышленность в России, 2003, с. 205, 206; Россия в цифрах, 2004, с. 32, 33, 370). В целом доля современного технологического уклада<sup>70</sup> в структуре производства машиностроительной продукции сократилась с  $\frac{1}{3}$  в 1992 г. до  $\frac{1}{5}$  в 2002 г. (Глазьев, 2002, с. 5).

Следовательно, возможности переоснащения гражданского производства за годы реформ резко уменьшились. Как справедливо замечает С. Ю. Глазьев: «Игнорирование минимальной длительности адаптационного периода в макроэкономической политике провоцирует разрушение накопленного научно-промышленного потенциала» (Глазьев, 1993, с. 253). В развитых странах в периоды кризисов мощности обрабатывающей промышленности, напротив, обновляются на основе новых технологий. Спад не затрагивает передовых производств. Наоборот, в это время растет выпуск принципиально новых товаров.

Таким образом, суть сложившихся в результате либерализации стоимостных пропорций в отечественной экономике состоит в одностороннем перераспределении капитала из секторов, ориентированных на внутренний рынок, в отрасли-экспортеры, инфраструктурные корпорации, торгово-посреднический и финансовый комплекс. Это выразилось, в частности, в резком сокращении поддерживающих функций отраслей, производящих массовые ресурсы. В результате большинство предприятий не могут без значительных инвестиций адаптироваться к новым условиям и деградируют. Россия интегрируется в мировую экономику на условиях ее периферии (или полупериферии). «Ориентация на сырьевой сектор означает, во-первых, застой экономики, низкий потолок для развития, тесные границы для роста; во-вторых, распадение и анклавизацию. Сырьевой сектор... чрезвычайно сужает инвестиционные стратегии, делает ненужными целые машиностроительные отрасли, выживают лишь те, что работают на внешний рынок» (Яременко, 2001, с. 11).

<sup>70</sup> О теории технологических укладов см. в (Глазьев, 1993).

Яркий прогноз развития России с учетом создавшихся условий сделан в (Кларк, 1999). «Процесс „структурного приспособления“, который переживает Россия, без сомнения, приведет к поглощению определенных отраслей производства, прежде всего добычи и переработки сырья и связанной с этим финансовой и коммерческой деятельности, мировым производством. При этом будет окончательно сформирован компрадорский капиталистический класс, занимающийся всеми этими видами деятельности со своими зарубежными партнерами. В такой системе вряд ли найдется место для традиционных умений, способностей и производственного потенциала большей части населения России». Действительно, разрушение обрабатывающей промышленности лишает большинство граждан страны возможности найти интересную и полезную для общества работу.

### **§ 5. Воздействие макроэкономических факторов на инвестиционное поведение российских корпораций**

Влияние описанных закономерностей на количественные аспекты инвестиционного поведения субъектов крупного бизнеса можно отразить с помощью модели А. Эйхнера, которую необходимо адаптировать для данных целей<sup>71</sup>. Прежде всего, надо исследовать влияние ценового диспаритета на предложение инвестиционных фондов в разных отраслях. Рисунок 2.10 характеризует издерж-

---

<sup>71</sup> Эта модель разработана для американской корпорации — лидера олигополии, которая опережает конкурентов по издержкам и/или по доле рынка. Предполагается, что другие члены отрасли затрачивают на производство продукции примерно столько же или чуть больше, чем доминирующая фирма. Это неявная предпосылка о технологической однородности активов. Если у какой-то фирмы издержки будут значительно выше, чем у конкурентов, то ей придется уйти с рынка. Для завоевания существенного превосходства в затратах компания должна будет осуществить чрезвычайно большие инвестиции и не сможет выплачивать нормальные дивиденды. Менеджеры, опасаясь негативной реакции акционеров, вероятно, не будут рисковать.

Для адаптации модели А. Эйхнера к условиям российской экономики необходимо отказаться от предпосылки о приблизительном равенстве средних издержек у всех корпораций, конкурирующих на рынке определенного товара. Отечественные компании вынуждены соперничать с производителями из других стран мира. Различия между этими группами конкурентов из-за технологической неоднородности активов весьма велики. Средние издержки отечественных фирм, в условиях ценового диспаритета, значительно отличаются от уровня данного показателя у компаний других стран.

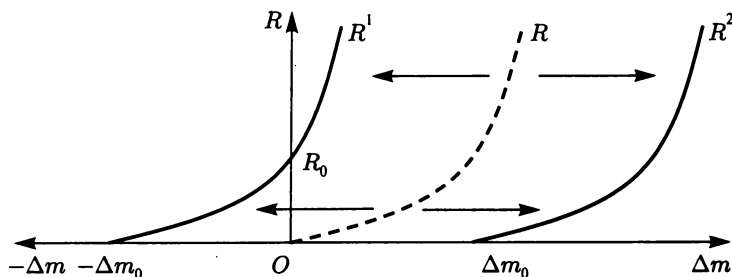


Рис. 2.10. Сдвиги кривой внутренней ставки процента.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям (см. рисунок 1.6). Надбавка на издержки производства показана как в положительной, так и в отрицательной области. Рисунок сделан на основании предположения, что издержки фирмы-жертвы ценового диспаритета превышают среднеотраслевой уровень на величину, равную экономии в издержках фирмы, находящейся в привилегированном положении

ки внутреннего накопления двух фирм, одна из которых является жертвой диспаритета, а другая находится в привилегированном положении.

Пусть издержки некоторой фирмы соответствуют среднеотраслевому уровню<sup>72</sup> и она имеет функцию внутренней ставки процента  $R$ . Если затраты компании внезапно вырастут, а прежние рыночные ограничения сохранятся, то кривая  $R$  сдвинется влево и преобразуется в  $R^1$ . Дело в том, что надбавка начисляется на удельные издержки. Если последние выросли, то при тех же величинах  $\Delta m$  цены уже становятся выше. Поскольку свойства рынка не изменились, то прежним уровням  $\Delta m$  соответствуют более высокие значения внутренней ставки процента. Теперь при нулевой надбавке на издержки  $R_0$  будет положительной. Нулевой же  $R$  окажется лишь при некоторой отрицательной надбавке  $-\Delta m_0$ , при которой цена равна среднеотраслевым издержкам<sup>73</sup>. Если затраты фирмы меньше среднеотраслевых, то ее кривая внутренней ставки процента  $R^2$  будет сдвинута вправо относительно  $R$ .

<sup>72</sup> Среднеотраслевые издержки в условиях либерализации внешней торговли можно считать равными среднемировым, если не учитывать влияние экспортных и импортных тарифов и пошлин.

<sup>73</sup> Отрицательная надбавка на издержки соответствует предложенной Г. П. Литвинцевой категории «отрицательная цена». Этим термином данный исследователь обозначала цены, не обеспечивающие хотя бы простое воспроизводство, т. е. не способные покрыть текущие издержки фирм (Литвинцева, 2002, с. 16–18).





Прежде всего, целесообразно рассмотреть преобразования функции  $\Delta F/p$  при отклонении издержек фирмы от среднеотраслевого уровня. Как указывалось выше, эта зависимость характеризует объемы накопления инвестиционных фондов при разных уровнях надбавок на издержки. Данная кривая из-за негативных рыночных эффектов, возникающих при увеличении цены, постепенно отклоняется от луча  $D$ , характеризующего прямо пропорциональное накопление.

Если издержки фирмы вырастут по сравнению со среднеотраслевым уровнем, то накопление инвестиционных фондов будет описываться новой функцией  $\Delta F/p^1$ . Эта кривая является точным подобием участка графика  $\Delta F/p$ , расположенного правее и ниже точки  $B$ . Поясним, как возникла такая модификация. Пусть фирма с издержками, превышающими среднеотраслевой уровень, назначит нулевую надбавку. Тогда ее цена будет такой же, как и у компании с издержками, равными среднеотраслевому уровню, при  $\Delta m_0$  и  $R_0$  (точка  $E$ ). У последней фирмы этой ситуации будет соответствовать точка  $B$  на кривой  $\Delta F/p$ . Однако компания с высокими издержками при  $\Delta m = 0$  не сможет накопить никаких инвестиционных фондов. У нее этой ситуации будет соответствовать точка  $A$  ( $\Delta F/p_a = 0$ ). Если фирма-жертва ценового диспаритета станет назначать положительные надбавки, то ей удастся накопить определенный объем инвестиционных фондов. При этом ее цены будут соответствовать участку функции  $\Delta F/p$ , расположенному правее точки  $B$ . Однако объем накопления всегда будет меньшим на величину абсциссы точки  $B$ . Следовательно, функция  $\Delta F/p^1$  является сдвинутым участком функции  $\Delta F/p$ .

Если издержки фирмы меньше среднеотраслевого уровня, то при увеличении надбавки до уровня  $\Delta m_0$  она накапливает дополнительные инвестиционные фонды без негативных рыночных эффектов. Эта ситуация описывается прямым отрезком  $AC$  луча  $D$ . При дальнейшем увеличении надбавки накопление происходит так же, как и у фирмы с издержками, равными среднеотраслевому уровню. Однако объемы накопления у компании, поставленной ценовым диспаритетом в привилегированное положение, будут больше на величину абсциссы точки  $C$ . Значит, участок графика  $\Delta F/p^2$ , расположенный правее точки  $C$ , эквивалентен графику  $\Delta F/p$ .

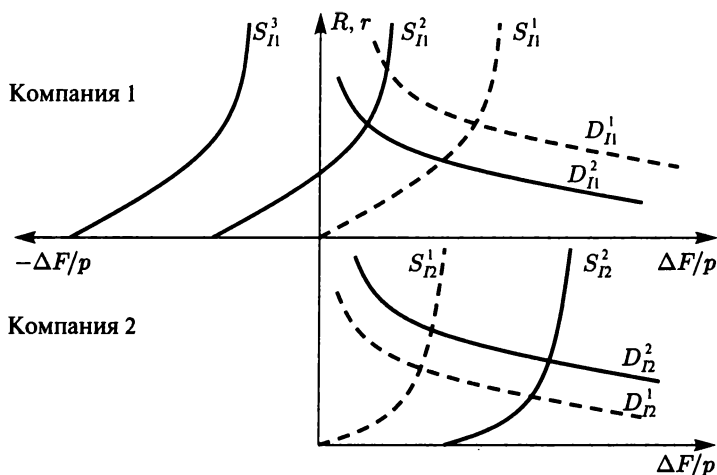
Теперь целесообразно приступить к описанию преобразований функции предложения внутренне накапливаемых фондов при разных уровнях издержек фирм. Эти зависимости можно построить на основании уже известных графиков ( $R, R^1, R^2$ ) и ( $\Delta F/p, \Delta F/p^1, \Delta F/p^2$ ).

На рисунке 2.11 видно, что у фирмы-жертвы ценового диспаритета кривая  $S$  сдвинулась параллельно самой себе влево и превратилась в  $S_1^1$ . Это означает, что в новой ситуации, установив цену на уровне,

покрывающем только издержки, компания еще не получает никаких фондов, но уже несет потери, соответствующие  $R_0$ . Назначая положительные надбавки на издержки, данная фирма накапливает очень мало инвестиционных фондов, а негативные последствия увеличения цены весьма велики. При необходимости недостающие финансовые ресурсы придется привлекать из внешних источников по более высокому проценту. Значит, ценовой диспаритет не только сокращает предложение внутренне накапливаемых инвестиционных фондов, но также увеличивает долю задолженности в структуре капитала фирмы и повышает издержки финансирования капиталовложений.

Если компания получает преимущество по сравнению со среднеотраслевым уровнем издержек, то ее кривая  $S_I^2$  сдвигается вправо относительно  $S_I$ . Это значит, что часть внутренне накапливаемых инвестиционных фондов достается фирме бесплатно, а затем потери будут расти теми же темпами, что и у компании со среднеотраслевым уровнем издержек.

Воздействие непропорциональной системы цен на инвестиционные функции двух фирм, одна из которых является жертвой диспаритета, а другая находится в привилегированном положении, целесообразно представить графически (см. рисунок 2.12).



**Рис. 2.12.** Модификация инвестиционных функций под влиянием диспаритета цен.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям. Пунктирными линиями изображены кривые, соответствующие исходному положению до наступления ценового диспаритета. Для упрощения не показаны графики функций предложения внешних инвестиционных фондов

Пусть первоначально у обеих компаний кривые предложения внутренне накапливаемых инвестиционных фондов находятся в положительной области. Это обеспечивается благодаря перераспределению рентных доходов в пользу поддерживаемых отраслей. После шоковой либерализации затратообразующие фирмы начинают изымать ренту в свою пользу. В результате кривая предложения внутренне накапливаемых инвестиционных фондов компании 2 смещается из положения  $S_{I2}^1$  в  $S_{I2}^2$ . Данная фирма повышает цены на свою продукцию и увеличивает издержки фирмы 1. У последней кривая предложения внутренне накапливаемых инвестиционных фондов сдвигается из положения  $S_{I1}^1$  в  $S_{I1}^2$  и  $S_{I1}^3$ . Причем, если в случае с кривой  $S_{I1}^2$  еще остается возможность осуществлять небольшие инвестиции, то кривая  $S_{I1}^3$  смещается в область отрицательной надбавки целиком. Это значит, что фирма не может самостоятельно финансировать капиталовложения и даже покрыть текущие издержки. Данному случаю соответствует громадное число убыточных российских предприятий (см. представленную выше статистику).

Ценовой диспаритет изменяет и функции спроса на инвестиции. Ключ к пониманию этой проблемы вновь дают относительные цены. Завышение расходов предприятий обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства сокращает доходность капиталовложений и число выгодных возможностей для их осуществления. Это уменьшает спрос на инвестиции и кривая  $D_{I1}^1$  преобразуется в  $D_{I1}^2$ . Рост цен продукции компаний затратообразующего сектора увеличивает доходность и число выгодных возможностей для капиталовложений. Это отражает сдвиг кривой  $D_{I2}^1$  в  $D_{I2}^2$ .

На рисунке видно, что ценовой диспаритет приводит к уменьшению объемов инвестиций первой фирмы и их возрастанию у второй. И в том и в другом случае можно выделить эффект, вызванный смещением кривых предложения внутренне накапливаемых инвестиционных фондов и спроса на инвестиции.

Разумеется, приведенный пример условный, потому что не учтены внутренние особенности российских корпораций (подробнее о них см. в следующих главах). Совокупный результат макро- и микроэкономических факторов поведения крупного отечественного бизнеса приводит к тому, что компании затратообразующего сектора тоже мало инвестируют. Тем не менее представленная выше статистика об относительной динамике цен и рентабельности отраслей российской экономики поддается интерпретации с точки зрения модели Сраффы—фон Неймана и инвестиционной функции А. Эйхнера.

Неотъемлемым свойством экономики, находящейся во власти ценового диспаритета, является инфляция издержек<sup>74</sup>. Представленная выше модель позволяет глубже понять данную проблему. Фирмы-жертвы ценового диспаритета повышают цены на свою продукцию, для того чтобы выжить. Производители, потребляющие продукцию этих компаний, тоже увеличивают цены на свои товары, которые, в свою очередь, потребляются нерентабельными фирмами. Последнее, при возрастании издержек, снова повышают цены. В результате одни и те же стоимостные пропорции постоянно воспроизводятся на более высоком уровне. Возникают циклы инфляции, генераторами которых являются «недобитые» предприятия. Следовательно, в современной российской экономике затруднено формирование стабильной системы равновесных цен.

В этих условиях ограничительная денежная политика, рекомендуемая монетаризмом, лишает экономических агентов оборотных средств, ведет к росту бартера и сужает внутренний рынок. Уровень инфляции сократится только тогда, когда фирмы, нерентабельные в условиях ценового диспаритета, резко уменьшат объем производства, и на рынок перестанет поступать дорогая продукция. Товары внутреннего производства будут замещены импортом. Также снижению инфляции может способствовать закрепление неравенства в доходах работников и групп, контролирующих бизнесы, в разных отраслях. Падение благосостояния этих лиц на предприятиях-жертвах ценового диспаритета позволит уменьшить издержки и замедлить повышение цен на продукцию. Однако полностью инфляцию издержек устранить невозможно. Малообеспеченные слои населения не могут отказаться от многих товаров внутреннего производства. Угроза социального взрыва побуждает правительство периодически индексировать доходы данных малообеспеченных граждан. Это поддерживает спрос на товары внутреннего производства. Колоссальные масштабы бедности, в свою очередь, обусловлены чрезвычайно неравномерным распределением доходов в обществе, которое приводит к концентрации большей части финансовых ресурсов в руках узкой группы лиц (подробнее об этом см. в гл. 4).

Ценовой диспаритет влияет и на качественные аспекты инвестиционного поведения крупного бизнеса. Как упоминалось выше, капиталовложения в активы разного уровня качества изменяют пропорции использования разных типов ресурсов. Эти процессы можно отразить с помощью кривых выбора технологий, линий относи-

---

<sup>74</sup> Об этом явлении в России подробнее см. в (Яременко, 1997 в, с. 3–7; Литвинцева, 2002, с. 18, 19).

тельных цен и изотехн. Модификации данных функций в условиях ценового диспаритета характеризуют качественную сторону инвестиционного спроса в специфических российских условиях. Кривые выбора технологий, линии относительных цен и изотехны можно построить как для отдельных предприятий, так и для всей хозяйственной системы. Это позволяет отразить микро- и макроэкономические закономерности.

В ситуации ценового диспаритета осуществляются две основные инвестиционные стратегии, изменяющие пропорции потребления разных ресурсов. Первый тип инвестиций направлен на замещение части подорожавших массовых ресурсов качественными. В этом случае изотехна поворачивается против часовой стрелки. Объем производства увеличивается, но докризисный уровень, при сохранении прежних бюджетных ограничений, остается недостижимым. Для осуществления такого структурного маневра предприятия и экономика должны конвертировать часть доступных массовых ресурсов в качественные. Это, в свою очередь, требует времени и затрат. Данные затраты представляют собой «цену» шоковой либерализации, которая оплачивается за счет сокращения текущего потребления.

К сожалению, рост цен при прежних финансовых ограничениях обычно не позволяет перейти на качественные ресурсы. Особенно сложно осуществить эту стратегию в хозяйственной системе с резкими структурными диспропорциями. Как указывалось выше, в советской многоуровневой экономике качественные ресурсы были преимущественно сосредоточены в военно-промышленном комплексе. Такая хозяйственная система просто не создавала достаточного количества инвестиционных товаров для переоснащения гражданской промышленности на основе ресурсосберегающих технологий. Закупка же дорогого импортного оборудования для большинства российских предприятий недоступна.

В последние годы потребление массовых ресурсов в российской экономике остается стабильно высоким. Следовательно, разбалансированное хозяйство страны действительно не может осуществить необходимых инвестиций и внедрить ресурсосберегающие технологии. Например, с 1990 по 1999 гг. потребление энергоресурсов в России сократилось на 29 % — с 853,3 млн тнэ до 607,8 млн тнэ. Энергоемкость ВВП за этот период возросла на 18 %, или, другими словами, настолько же снизилась общая эффективность потребления энергии (ВВП страны за эти годы сократился почти на 40 %). Основным фактором роста энергоемкости стала относительная незла-

стичность условно-постоянных расходов энергетических ресурсов<sup>75</sup> (Александрович и др., 2001, с. 7).

Для снижения потребления энергии российской экономике необходимы громадные инвестиции. Например, в СССР со времен Н. С. Хрущева жилищный фонд и тепловые сети создавались на основе нормативов, допускавших высокие потери тепла. Это позволило перейти от кирпичных домов с толстыми стенами на более дешевое панельное домостроение и быстро снизить остроту жилищной проблемы. Данная инвестиционная стратегия являлась типичным примером замещения более качественных строительных ресурсов массовыми затратами энергии. Можно представить, сколько времени и ресурсов необходимо для реконструкции такого количества зданий и сооружений. Даже развитой стране для этого потребовалось бы несколько десятилетий.

Впрочем, справедливости ради стоит отметить редкие случаи прогрессивных изменений. Например, некоторые предприятия в ответ на резкое увеличение тарифов на тепловую энергию реконструируют свои здания и сооружения. Также реализуются инвестиционные проекты, связанные с переводом тепловых котельных с резко подорожавшего мазута на газ. Однако такие примеры редки, и они более характерны для отраслей, поставленных ценовым диспаритетом в привилегированное положение.

Второй тип инвестиций, позволяющих адаптироваться к ценовому диспаритету, направлен на замещение разных групп массовых ресурсов. В конечном итоге такие капиталовложения увеличивают потребление этих хозяйственных благ и способствуют повороту изотехны по часовой стрелке. Здесь, однако, возникает важный вопрос: как можно перейти на массовые ресурсы, если они подорожали относительно качественных? Вроде бы, в данном случае должно увеличиваться потребление только качественных ресурсов. Именно это и прогнозировали сторонники шоковой либерализации. Парадокс здесь кажущийся, но он позволяет проникнуть в сущность механизма адаптации капиталистической экономики периферийного типа к ценовому диспаритету.

Эту проблему можно понять, если перейти от констатации роста цен на массовые ресурсы в целом к рассмотрению относительной

---

<sup>75</sup> Это связано, например, с тем, что производственные помещения и жилье должны отапливаться независимо от степени загрузки мощностей. Такая ситуация может быть отражена изотехной, выходящей не из начала координат, а из точки на оси абсцисс, соответствующей минимальным «обязательным» затратам массовых ресурсов.

стоимостной динамики внутри данной категории благ. Дело в том, что массовые ресурсы дорожают не всем массивом. Их можно разделить на человеческие и материальные. При ценовом шоке преимущественно растут цены материальных ресурсов (хотя и не в равной мере): энергоносителей, металлов, продукции химической и лесобумажной промышленности и т. д. Данные товары поступают на внешний рынок и, как уже указывалось выше, корпорации-экспортеры заинтересованы в приближении цен внутри страны к мировому уровню. В то же время падает заработная плата работников низкой и средней квалификации. Это связано с тем, что из-за экономического спада резко высвобождаются трудовые ресурсы и растет предложение рабочей силы. Однако не менее важны и социальные механизмы, связанные с усилением эксплуатации труда в условиях концентрации власти у капиталистов.

Следует также учитывать, что в условиях шоковой либерализации цены на материальные массовые ресурсы изменяются в разной степени. Наиболее сильно дорожают относительно более качественные хозяйственные блага — цветные металлы и углеводороды. Спрос на них за рубежом велик, потому что они являются основой современных технологических укладов. В меньшей степени растут цены на массовые ресурсы, связанные с воспроизводством технологий, находящихся в стадии зрелости и упадка, — уголь, прокат из дешевых сталей.

В этих условиях становится выгодным замещать подорожавшие качественные массовые ресурсы подешевевшими или сохранившими относительно низкий уровень цен ресурсами низкого качества. Этот эффект представлен на рисунке 2.13.

Пусть кривая выбора технологий  $I_0$  характеризует возможные комбинации потребления более качественных массовых ресурсов, которые можно продать за рубеж ( $\underline{R}_Q$ ), и менее качественных массовых ресурсов, используемых внутри страны ( $\underline{R}_M$ ). Этой кривой в точке  $A$  касается линия относительных цен  $\alpha$ . При изменении соотношений цен  $\underline{R}_Q$  и  $\underline{R}_M$  формируется новая линия относительных цен  $\beta$  ( $\underline{R}_Q$  — подорожали, а  $\underline{R}_M$  — подешевели). Резкая ценовая диспропорция вызывает спад производства, который характеризует сдвиг из точки  $A$  в  $B$  по изотехне  $h_1$ . Точка  $B$  находится на новой кривой выбора технологий  $I_1$ .

Позднее экономика и предприятия начинают адаптироваться к новым ценовым пропорциям. Осуществляются инвестиции, направленные на увеличение потребления подешевевших ресурсов и сокращение использования хозяйственных благ, цены которых увеличились. Если ситуация останется стабильной достаточно долго (бюд-

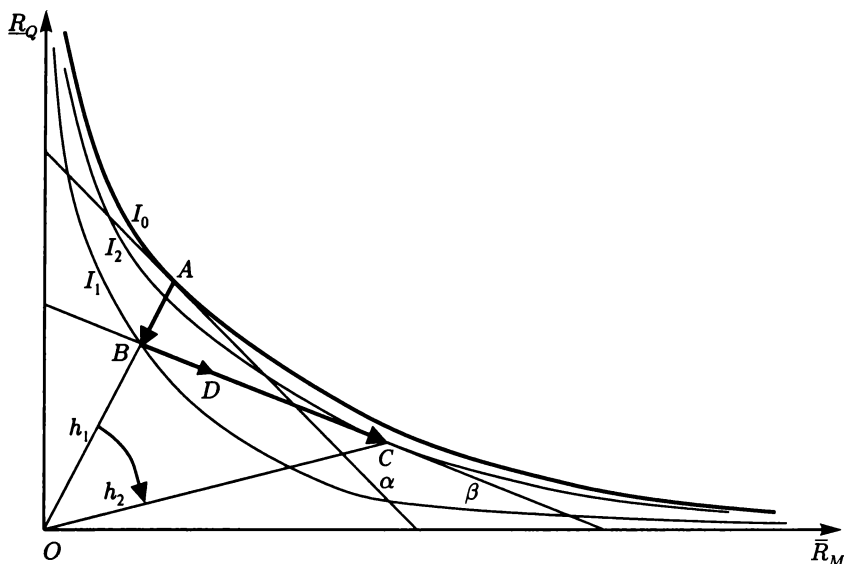


Рис. 2.13. Ценовой шок и технический регресс.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

жетные ограничения не изменятся), то будет достигнуто состояние, описываемое точкой  $C$ . В этом случае линия относительных цен  $\beta$  касается новой кривой выбора технологий  $I_2$ . На практике технологии могут измениться не так сильно, и реальное состояние экономики будет соответствовать некоторой точке  $D$ , находящейся между  $B$  и  $C$ . Объем производства возрастет, но это улучшение ситуации будет сопровождаться *техническим регрессом*. Обычно повышение эффективности производства связано с увеличением использования более качественных ресурсов и сокращением потребления низкокачественных. В рассматриваемой ситуации изменения происходят в обратном направлении, что отражается сдвигом изотехны из положения  $h_1$  в  $h_2$ . Данный тип развития связан с распространением трудозатратных технологий и повышенным потреблением ресурсов, относящихся к ранним технологическим укладам. В результате этого, несмотря на некоторое экономическое оживление, продолжает увеличиваться разрыв между страной со структурными диспропорциями и государствами со сбалансированной экономикой.

Для анализа данной ситуации целесообразно использовать знаменитый закон Гиффена. Он утверждает, что при сокращении доходов потребители переходят от более качественных товаров к продуктам заменителям низкого качества (товарам Гиффена). В терминах теории



качественной неоднородности ресурсов можно интерпретировать это правило как усиление эффекта компенсации. Похожие процессы происходят и в многоуровневой экономике, адаптирующейся к ценовому диспаритету.

Если бы все массовые ресурсы в России подорожали, то замещение разных их видов не дало бы никакого эффекта. В этом случае доходы контролирующих бизнесы групп упали бы, им пришлось бы нести свою долю бремени кризиса. Выход из данного тупика состоит в том, что понижение заработной платы превращает труд работников средней и низкой квалификации в своеобразный товар Гиффена. При резком усилении бюджетных ограничений предприятий менее качественная рабочая сила вытесняет более качественную. Инициативные, профессиональные работники переходят на работы низкой квалификации или увольняются. На предприятиях остается наименее профессиональный и организованный персонал. Эти процессы происходили особенно активно в начале 90-х гг., а затем замедлились. В настоящее время продолжается медленная деградация трудовых коллективов некоторых машиностроительных предприятий.

Стремление бизнеса применять дешевый труд низкого качества ведет к соответствующей перестройке производственных мощностей. Предприятия часто инвестируют не в передовые машины и оборудование, а в упрощенные новые и в поддержанные активы. Такая техника отличается невысокой ценой и большими затратами труда. Это и позволяет лицам, контролирующим бизнесы, реализовать преимущества низкой заработной платы. Более того, именно невысокая цена упрощенных новых и поддержанных активов уменьшает остроту ограничений предложения инвестиционных фондов и способствует чрезвычайно широкому распространению данной стратегии. Иногда предприятиям вообще не нужны инвестиции для реализации стратегии технологического регресса. Они поддерживают устаревающие и даже полностью изношенные мощности в работоспособном состоянии и постепенно увеличивают количество ремонтного персонала (подробнее об инвестициях в низкокачественные активы см. в гл. 7). Упрощенные новые и поддержанные машины и оборудование также превращаются в товары Гиффена и вытесняют свои более качественные аналоги. Таков механизм технического регресса экономики в результате ценового шока<sup>76</sup>.

---

<sup>76</sup> Замещение капитала трудом может быть вызвано не только ценовым диспаритетом, но и ограничениями на сокращение персонала. Стремясь поддержать социальную стабильность, местные администрации иногда принуждают расположенные на их территории компании заключать коллек-

Производители инвестиционных товаров, реагируя на потребности рынка, начинают выпускать дешевые упрощенные модели машин и оборудования. Это, в свою очередь, усиливает технологическую деградацию данных производств. Интересный пример такой ситуации описан в (Инновации в постсоветской промышленности, 2000, с. 133). Необходимость самостоятельного поиска рынков сбыта вынудила один белорусский станкостроительный завод перепрофилировать значительную часть производства на выпуск деревообрабатывающих станков, технологический уровень которых на порядок ниже выпускавшихся раньше станков с ЧПУ. Эти регрессионные инновации позволили сохранить самостоятельность, работоспособность и производственную целостность предприятия, но за них пришлось заплатить высокую цену. Потеряно место ведущего производителя на рынке, снижено качество продукции, ухудшилась квалификация кадров, вдвое сократился промышленно-производственный персонал, сведен к минимуму механизм передачи производственного опыта, сокращена социальная сфера.

Значит, закон Гиффена в современной российской экономике реализуется через следующий комплекс причинно-следственных взаимосвязей. Подорожание массовых ресурсов ведет к падению прибыли. Это увеличивает спрос на упрощенные новые и поддержанные машины и оборудование. Их применение становится возможным только при общем снижении заработной платы. Это, в свою очередь, приводит к замещению высококвалифицированного персонала кадрами низкой и средней квалификации. Значит, *в условиях частного присвоения доходов российская экономика адаптируется к ценовому шоку преимущественно за счет повышения эксплуатации труда.*

тивные договоры, предусматривающие сохранение рабочих мест и уровня оплаты труда. Особенно сильное давление оказывается на градообразующие предприятия. Иногда на данных условиях проводится приватизация, или этого добиваются сами трудовые коллективы, или даже так действуют патерналистически ориентированные директора. Предприятия с постоянным уровнем производства в такой ситуации вынуждены создавать некапиталоемкие рабочие места. Однако в условиях широкого распространения коррупции компании чаще сами, а не под давлением государства, прибегают к капиталозамещению.

Рост численности персонала также иногда вызван увеличением количества избыточных рабочих мест на предприятиях с относительно высоким уровнем оплаты труда. Это происходит под давлением работников данных компаний, которые стремятся выгодно пристроить своих родственников и знакомых.

Такая трансформация является ярким свидетельством классовой природы буржуазного общества, которое характеризуется глубоким социальным неравенством и господством крупного капитала. В демократических развитых странах с высокой степенью защиты прав наемных работников подобное вряд ли было бы возможно.

В этих условиях оживление российской экономики после катастрофического спада нельзя назвать подъемом в собственном смысле слова. Увеличение ВВП страны сопровождается деградацией кадрового и технологического потенциала. Такой «рост» разрушает долгосрочные основы подлинного развития, состоящие в квалификации рабочей силы, заделе фундаментальной и прикладной науки и доле передовых технологий в производстве. Подобный тип развития характерен для стран с колониальной структурой экономики, принадлежащих к периферии глобального капитализма. В такие государства развитые страны переносят эффекты компенсации. Это и позволяет последним все больше полагаться на эффекты замещения, переходя к постиндустриальной стадии развития.

Потенциал современного экономического оживления невелик, поскольку количество дешевой рабочей силы и устаревшей техники ограничено. В условиях отрицательного прироста населения и социальной деградации растет дефицит работников средней и высокой квалификации (на рынке труда преобладают кадры с низким уровнем профессионализма). Молодежь часто эмигрирует. Эмпирические исследования подтверждают, что после 1998 г. ограничения предложения труда усиливаются. Проведенное в августе–сентябре 2003 г. обследование 304 промышленных предприятий показало, что на 42 % из них укомплектованность кадрами по отношению к текущему объему производства была недостаточной и на 54,6 % нормальной. В связи с этим автор исследования сделал следующий вывод: «...в промышленности наблюдается почти тотальный дефицит человеческого капитала, то есть нехватка людей, обладающих необходимыми знаниями, квалификацией и навыками» (Гимпельсон, 2004, с. 82).

Интересные результаты дал анализ причин затруднений с наймом работников. Предприятия испытывают нехватку специалистов преимущественно из-за того, что неспособны или не желают платить конкурентную заработную плату. 72 % респондентов указали именно эту причину из ряда возможных. Ситуация с квалифицированными рабочими несколько иная. Среди руководителей, отметивших их дефицит, 64 % указали на то, что система профессионального образования не готовит (или недостаточно готовит) рабочих нужных профессий. Это связано с деградацией учебных заведений за годы рыночных реформ. Примерно такая же доля (61 %) респондентов ссы-

лается на неконкурентоспособность заработной платы, которую они могут предложить (Гимпельсон, 2004, с. 87, 88). Следовательно, отношения работников и работодателей соответствуют ситуации «низы не могут, а верхи не хотят». Кадры отказываются работать за нищенскую заработную плату, а предприниматели не хотят замещать труд капиталом и повышать оплату труда. Эта установка лиц, контролирующих бизнесы, обусловлена не только непропорциональной системой цен, но и специфическим распределением доходов в российской экономике (подробнее об этом см. далее). Такое противостояние в перспективе может затормозить экономический подъем.

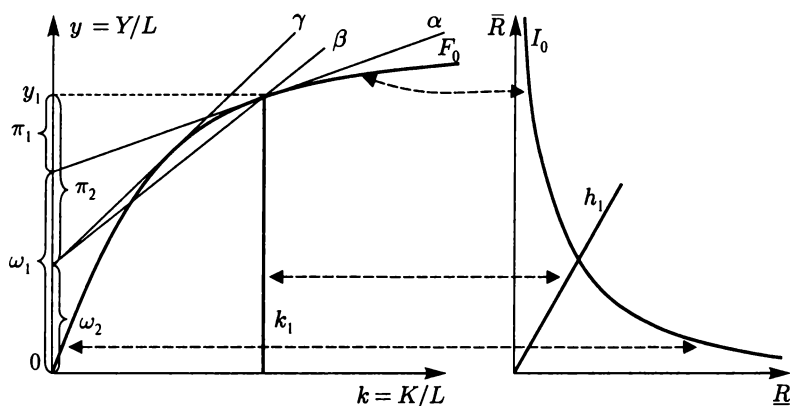
Вытеснение качественных массовых ресурсов низкокачественными не может служить подтверждением неоклассического положения о свободе замещения факторов производства. Дело в том, что замещается не капитал трудом, а капитал и труд высокого качества на капитал и труд качества низкого и среднего. А это, как указывалось выше, совершенно иной процесс. Не менее важно и другое отличие, для пояснения которого необходимо сделать ряд предварительных замечаний.

Кривую выбора технологий можно сопоставить с интенсивной производственной функцией (см. рисунок 2.14). Участок последней с высокой капиталовооруженностью труда соответствует левой верхней части кривой технологического выбора, а область с низкой капиталовооруженностью — правой нижней части (пунктирные линии сопоставления см. на рисунке)<sup>77</sup>. Получается, что движению по интенсивной производственной функции соответствует перемещение по кривой выбора технологий в обратном направлении. Следовательно, суррогатная производственная функция<sup>78</sup> сопоставима с кривой выбора технологий, в которой все многообразие ресурсов в экономике агрегировано до уровня капитала и труда. На микро- и макроэкономическом уровнях производственные функции отдельных корпораций и экономик являются вариантами кривых выбора технологий.

Каждому уровню капиталовооруженности ( $k_1$ ) на левом графике соответствует «своя» изотехна ( $h_1$ ) на правом (пунктирную линию сопоставления см. на рисунке). Дело в том, что любая комбинация ресурсов двух типов характеризуется и определенным соотношением труда и капитала. Каждая изотехна фиксирует некоторые пропорции

<sup>77</sup> В данном утверждении для упрощения капитал отождествляется с качественными ресурсами, а труд с массовыми. Как уже говорилось ранее, в действительности труд и капитал бывают разного качества.

<sup>78</sup> Этим термином П. Самуэльсон назвал свою гиперболическую функцию, описывающую обратную связь ставки зарплаты и нормы прибыли, выведенную на основе интенсивной производственной функции.



**Рис. 2.14.** Интенсивная производственная функция в условиях ценового шока и ее сопоставление с кривой выбора технологий.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям (см. рисунки 2.1 и 2.3)

использования ресурсов, и, следовательно, связана с постоянством капиталовооруженности.

Между двумя частями рисунка 2.14 есть и существенные отличия. Интенсивная производственная функция не позволяет судить об уровне выпуска. Производимый работником продукт при фиксированной капиталовооруженности не зависит от изменений объема производства. В то же время кривая технологического выбора не содержит информации о распределении продукта, приходящегося на одного работника.

Выше указывалось, что в реальном историческом времени свободное замещение разных комбинаций ресурсов на кривой технологического выбора невозможно. Благодаря фиксированным техническим коэффициентам краткосрочные колебания экономической конъюнктуры описываются изотехной. Долгосрочные тенденции вызывают сдвиги к другим изотехнам. Следовательно, свободное перемещение по интенсивной производственной функции возможно лишь в логическом времени.

Поясним это, рассмотрев влияние ценового шока на левую часть рисунка 2.14. В такой ситуации спад экономики происходит по неизменной изотехне ( $h_1$ ). Пропорции потребления разных типов ресурсов, капиталовооруженность ( $k_1$ ) и величина выпуска на работника ( $y_1$ ) остаются постоянными. Однако распределение созданного продукта в условиях ценового шока меняется и ставка заработной платы падает относительно нормы прибыли. Касательная  $\alpha$ , опре-

деляющая  $\pi_1$  и  $w_1$  в условиях полной занятости, трансформируется в прямую  $\beta$ . Эта линия пересекает кривую  $F_0$  в двух точках и подразделяет продукт труда рабочего на новые величины  $\pi_2$  и  $w_2$ . При этом  $\pi_2 > \pi_1$ , а  $w_2 < w_1$ .

Следовательно, касательная к графику интенсивной производственной функции не определяет единственную пропорцию между прибылью и заработной платой. Существует много вариантов распределения при одних и тех же производительности и капиталовооруженности труда. Это противоречит важнейшему постулату неоклассической теории, утверждающему, что каждому уровню капиталовооруженности соответствует свой, единственный вариант распределения.

Справедливости ради следует отметить, что если бы выполнялось условие о свободе замещения труда и капитала, то линия  $\beta$  достаточно быстро трансформировалась бы в новую касательную  $\gamma$  к кривой  $F_0$ . Однако реальные изменения технологической структуры любой экономики происходят в течение десятилетий. Следовательно, капиталовооруженность обычно не соответствует распределению общественного продукта при быстрых сдвигах относительной силы разных социальных классов.

Анализ последствий ценового шока позволяет сделать вывод о том, что в результате шоковой либерализации страна оказалась во власти институциональных и мирохозяйственных факторов, сформировавших стоимостное условие спада.

Не менее существенны и закономерности, повлиявшие на технологическую структуру отечественной экономики. Выше уже говорилось, что советское народное хозяйство было многоуровневой системой, в которой гражданский сектор развивался на основе компенсации нехватки качественных ресурсов массовыми. На рубеже 70–80-х гг. возможности дополнительного вовлечения массовых ресурсов истощились, что положило объективный предел экстенсивному росту. Однако Ю. В. Яременко не одобрял радикальные реформы. Наоборот, его теория говорит о глубоком несоответствии технологической структуры отечественной экономики рыночным механизмам. В условиях концентрации качественных ресурсов в военно-промышленном секторе либерализация цен должна была резко увеличить затраты на массовые ресурсы и разорить значительную часть обрабатывающей промышленности. Сторонники радикальных реформ, наоборот, полагали, что им удастся стимулировать экономических агентов к внедрению ресурсосберегающих технологий. Это убеждение основано на неоклассической вере в пресловутую свободу замещения факторов производства. Якобы сама неэффективность бизнеса заставит

частных собственников провести реконструкцию. Идеологический характер этого прогноза очевиден. Данные утверждения совершенно не учитывают, что гражданский инвестиционный комплекс в условиях многоуровневой экономики почти не создает качественные и дешевые инвестиционные товары. Это и обрекало радикальную либерализацию на провал. Рыночные реформы могли осуществляться эффективно лишь в той мере, в какой происходила прогрессивная перестройка технологической структуры экономики. По расчетам Ю. В. Яременко требовались 2–3 пятилетки для того, чтобы, опираясь на внутренние источники накопления, провести конверсию военно-промышленного комплекса. После этого гражданский сектор получил бы доступ к технологиям высокого качества, позволявшим проводить эффективные институциональные реформы (Яременко, 1997 а, с. 25).

Прогнозы ученого полностью подтвердились на практике. В результате шоковой либерализации большая часть обрабатывающей промышленности стала нерентабельна или оказалась на грани выживания, *независимо от эффективности управления конкретными компаниями*. Однако именно этот сектор экономики определяет технологические возможности страны и ее место на мировом рынке в долгосрочной перспективе. Макроэкономические условия в современной России резко ограничивают предложение инвестиционных фондов и спрос на инвестиции в обрабатывающей промышленности. Фактически позитивные трансформации в этих секторах оказались заблокированными.

Сказанное выше свидетельствует о том, что *в результате радикальной либерализации в России совпали стоимостное и технологическое условия спада*. «В наибольшей степени, в силу своей нейтральности, подходит определение нашей экономики как экономики переходного периода. Однако из-за того, что деформированные цены заблокировали воспроизводственный процесс, переходим мы куда-то не туда. Подобно тому, как червивое яблоко переходит из съедобного в кучку мусора, уже больше десяти лет время, коррозия, бесхозность выедают производственные мощности во всех отраслях хозяйства. Неумолимо приближается время их отказа из-за ветхости» (Уланов, 2002, с. 50).

Следовательно, неоклассическая теория роста оказалась неадекватной основой для российских реформ. *С ее помощью не мог быть обеспечен экономический рост, потому что в условиях периферийного капитализма рыночная стихия не устанавливает, а нарушает пропорциональность хозяйства*. Относительные цены в такой экономике формируются под влиянием процесса воспроизводства не национального, а мирового рынка, что ведет к нарушению стоимостного и технологического условий роста.

Из сказанного в данной главе можно сделать следующие выводы:

- Неоклассическая теория роста, лежащая в основе шоковой либерализации в России, исходит из вальрасовских представлений о стремлении рынка к общему равновесию. Важнейшей предпосылкой этого подхода является тезис о свободном замещении труда и капитала в условиях свободных рыночных цен. На нем основан постулат о гибком приспособлении структуры экономики к долгосрочной траектории равновесного роста.
- Альтернативная теория роста основывается на учении о стоимости классической школы. В современном посткейнсианстве традиции последней развивает теория П. Сраффы, согласно которой в долгосрочном периоде цена выполняет функции замещения потребленных средств производства и распределения чистого продукта. А. Эйхнер дополнил эти представления идеями Дж. фон Неймана и сформулировал стоимостное условие роста. Оно определяет такую группу народнохозяйственных цен, которая покрывает текущие издержки и издержки расширения на уровне полной занятости ресурсов и максимизации темпов роста. Долгосрочные цены в модели роста А. Эйхнера опираются на фиксированные в краткосрочном периоде технические коэффициенты. Значит, вопреки неоклассике факторы производства не могут свободно замещаться.
- Стоимостное условие роста целесообразно дополнить его технологическим условием. Это можно сделать на основе теории качественной неоднородности ресурсов Ю. В. Яременко, описывающей взаимодействие ресурсов разного качества в процессе экономического развития. Согласно данной концепции, взаимозамещение хозяйственных благ требует времени и затрат, т. е. может происходить лишь в долгосрочном периоде. Распределение ресурсов в экономике осуществляется с помощью цен. Эти положения позволяют сформулировать технологическое условие, которое состоит в таком сочетании эффектов компенсации и замещения в народном хозяйстве, которое обеспечивает полную занятость ресурсов и максимизацию темпов роста. Параллельно соблюдать стоимостное и технологическое условия роста в корпоративной экономике весьма сложно.
- На макроэкономические условия национальных экономик сегодня решающее влияние оказывает глобализация мирового капитализма. Она ведет к выравниванию заработной платы на уровне регионов с низкой оплатой труда, отставанию совокупного спроса от совокупного предложения, росту избыточных производственных мощностей, резкому обострению международной



конкуренции. В условиях диспаритета цен в пользу развитых стран и сохранения их технологического лидерства глобализация нарушает стоимостное и технологическое условия роста в странах периферийного капитализма.

- Шоковая либерализация цен и внешней торговли сделала глобальный рынок главным фактором, сформировавшим межотраслевые ценовые пропорции российской экономики. Внутренние цены на сырьевые товары стремительно приблизились к мировому уровню. В результате возник ценовой диспаритет в пользу отраслей-экспортеров. Мультипликативный рост трансакционных издержек усилил негативные эффекты шоковой либерализации. Итогом этих процессов стало массированное перераспределение капитала из обрабатывающей промышленности в затратнообразующие сектора.
- Ценовой диспаритет нарушил стоимостное и технологическое условия роста в России. Адаптация экономики к новым ценам оказалась невозможна в краткосрочном периоде из-за стабильности технических коэффициентов. Это привело к обвальному спаду производства и способствовало деформации инвестиционных функций российских корпораций. Падение прибыли в обрабатывающей промышленности резко сократило предложение инвестиционных фондов и спрос на инвестиции. В долгосрочном периоде российская экономика адаптируется к диспаритету путем внедрения трудоинтенсивных технологий. Это повышает степень эксплуатации труда.

## Литература

- Адамс В., Брок Дж. В. Адам Смит шагает по Москве: диалог о радикальной реформе. — М.: Дело ЛТД, 1994.
- Александрович С. В., Гришанков Д. Э. и др. Приватизация, конкурентная среда и эффективность менеджмента (на примере отраслей ТЭК). — М.: Журнал «Эксперт», 2001.
- Андрианов В. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. — М.: Экономика, 1999.
- Арнольд В. И. Теория катастроф. — М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1990. 4-е изд. М.: УРСС, 2004.
- Афанасьев Вл. С. Великое открытие Карла Маркса. Методологическая роль учения о двойственном характере труда. — М.: Мысль, 1980.
- Базаров В. А. Принципы построения перспективного плана // Каким быть плану: дискуссии 20-х годов: статьи и современный комментарий / Сост. Э. Б. Корицкий. — Л.: Лениздат, 1989.

- Белоусов А. Р. Этапы становления российской модели воспроизводства // Проблемы прогнозирования. — 2001. — № 2.
- Бессонов В. А. Об эволюции ценовых пропорций в процессе российских экономических реформ // Экономический журнал ВШЭ. — 1999. — Т. 3. — № 1.
- Блохин А. А. Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики. — М.: МАКС Пресс, 2002.
- Борисов В. Н. Машиностроение в воспроизводственном процессе. — М.: МАКС Пресс, 2000.
- Вереникин А. О., Волошин Д. И. Теория многоуровневой экономики в контексте современной экономической мысли // Проблемы прогнозирования. — 2004. — № 1.
- Воянов А. А., Волинская Н. А. и др. Нефтяной комплекс России и его роль в воспроизводственном процессе: Научный доклад / Журнал «Эксперт», Топливо-энергетический независимый институт, Институт макроэкономических исследований, Институт проблем инвестирования. — М., 2000.
- Волконский В. А. Духовная драма истории: Внеэкономические основания экономического кризиса. — М.: Наука, 2002.
- Волконский В. А., Кузовкин А. И. Диспаритет цен в России и мире // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 6.
- Волконский В. А., Кузовкин А. И. Об энергоемкости национальной экономики и определяющих ее факторах // Экономика и математические методы. — 2003. — Т. 39. — № 4.
- Волконский В. А., Кузовкин А. И. Сколько должны стоить нефть, газ, уголь? // Известия. — 2001 г. — 26 июня.
- Волконский В. А., Кузовкин А. И. Цены на топливо и энергию. Инвестиции. Бюджет // Экономическая наука современной России. — 2001 г. — Т. 37. — № 2.
- Гильбо Е. В. Экономика и энергетика в России: перспективы в условиях базовых природных ограничений // Мост. — 2001. — № 43.
- Гимпельсон В. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда (недостаток предложения, ограничения спроса или ложные сигналы работодателей?) // Вопросы экономики. — 2004. — № 3.
- Глазышевский А. И. Производственный аппарат России: основные характеристики и перспективы использования // Проблемы прогнозирования. — 2001. — № 1.
- Глазьев С. Ю. О стратегии развития российской экономики: Научный доклад. — М.: ЦЭМИ РАН, 2001  
(<http://www.ioffe.org/lectures/glaziev/#c21>).

- Глазьев С. Ю. О стратегии экономического роста на пороге XXI века: Научный доклад. — М.: ЦЭМИ РАН, 1997.
- Глазьев С. Ю. Очередной установочный документ прежнего реформистского курса (о президентском послании 2002 Федеральному собранию РФ) // Российский экономический журнал. — 2002. — № 4.
- Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВлаДар, 1993.
- Годовой отчет ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»» за 2003 год [Электрон. ресурс]. Режим доступа: [www.nornik.ru](http://www.nornik.ru).
- Дзарасов Р. С. Теория качественной неоднородности ресурсов и альтернативная экономика // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 5.
- Дзарасов С. С., Меньшиков С. М., Попов Г. Х. Судьба политической экономики и ее советского классика. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
- Дубенецкий Я. Н. Технологическое состояние и перспективы российской экономики // Проблемы прогнозирования. — 2003. — № 3.
- Ельцин Б. Н. Обращение Президента России к народам России, к Съезду народных депутатов Российской Федерации // Российская газета. — 1991. — 29 окт.
- Инновации в постсоветской промышленности / Под ред. В. И. Кабапиной. — Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского ун-та, 2000.
- История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашовой. — М.: ИНФРА-М, 2000.
- Касымжанов А., Ицкович М. Качество // Философская энциклопедия. Т. 2. — М.: Советская энциклопедия, 1962.
- Кларк С. Классовая структура России в переходный период // Рубеж. Альманах социальных исследований. — 1999. — № 10–11 (<http://socnet.narod.ru/rubez/10-11/clark.htm>).
- Литвинцева Г. П. Анализ ценовых диспропорций в российской экономике // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 4.
- Литвинцева Г. П. Кризис инвестиций как результат несоответствия структурно-технологических характеристик экономики ее институциональному устройству // Проблемы прогнозирования. — 2003. — № 6.
- Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. Стат. ежегодник / Госкомстат России. — М.: Республиканский информационный издательский центр, 1992.

- Обзор мирового рынка никеля в 2003 г. // Информационное агентство KZ-TODAY. — 2003. — дек.  
(<http://www.transssystem.kz/rus/mdl.tmarket.asp?idx=2&i=2248&lang=rus>).
- Осмысливая мировой капитализм (И. Валлерстайн и миросистемный подход в современной западной литературе): Сб. статей / Отв. ред. В. Г. Хорос, М. А. Чешков. — М.: ИМЭМО РАН, 1997.
- Паршев А. Почему Россия не Америка. — М.: Крымский мост-9Д, 1999.
- Портер М. Конкуренция. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.
- Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте (с комментариями) / Сост. и коммент. А. С. Мишарин, А. В. Шаронов и др. — М.: МЦФЭР, 2001.
- Промышленность в России. 2002. Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003.
- Пчелинцев О. С. Была ли альтернатива «шоковой терапии»? (О теоретическом наследии Ю. В. Яременко) // Экономико-философские тетради. — 2004. — Вып. 2.
- Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001.
- Россия в цифрах. 2004. Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004.
- Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории. — М.: Юнити-Дана, 1999.
- Сценарные условия социально-экономического развития Российской Федерации на 2005 год и на период до 2007 года и параметры прогноза цен (тарифов) на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий на 2005 год — М.: Минэкономразвития России, 2004.
- Теория капитала и экономического роста: Учеб. пособие / Под ред. С. С. Дзарасова. — М.: Изд-во МГУ, 2004.
- Уемов А. И. Вещи, свойства, отношения. — М.: Изд-во Академии наук СССР, 1963.
- Узяков М. Н. Взаимодействие массовых и качественных ресурсов и эффективность экономики // Проблемы прогнозирования. — 2001. — № 1.
- Узяков М. Н. Трансформация российской экономики и возможности экономического роста. — М.: Изд-во ИСЭПН, 2000.
- Уланов С. М. О ценовом хозяйстве России // ЭКО. — 2002. — № 10.
- Хесле В. Гении философии Нового времени. — М.: Наука, 1992.

- Хесле В. Философия и экология. — М.: Наука, 1993.
- Хомский Н. Прибыль на людях. — М.: Праксис, 2002.
- Хорос В. Г. Крупные полупериферийные страны в контексте глобализации (к постановке проблемы) // Глобализация и крупные полупериферийные страны / Отв. ред. В. Г. Хорос, В. А. Красильщиков, А. И. Салицкий. — М.: Международные отношения, 2003.
- Чешков М. А. О базовых понятиях центропериферических отношений // Глобализация и крупные полупериферийные страны / Отв. ред. В. Г. Хорос, В. А. Красильщиков, А. И. Салицкий. — М.: Международные отношения, 2003.
- Эльянов А. Я. Мировоззренческие связи крупных полупериферийных стран // Глобализация и крупные полупериферийные страны / Отв. ред. В. Г. Хорос, В. А. Красильщиков, А. И. Салицкий. — М.: Международные отношения, 2003.
- Яременко Ю. В. О структурной перестройке экономики. Аналитическая записка, направленная в Верховный Совет РФ в начале 1992 года // Проблемы прогнозирования. — 1997 в. — № 5.
- Яременко Ю. В. Приоритеты структурной политики и опыт реформ. — М.: Наука, 1999.
- Яременко Ю. В. Прогнозы развития народного хозяйства и варианты экономической политики. — М.: Наука, 1997 б.
- Яременко Ю. В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. — М.: Наука, 1997 а.
- Яременко Ю. В. Экономические беседы. — М.: Центр исследований и статистики науки, 1998.
- Яременко Ю. В. Экономический рост. Структурная политика // Проблемы прогнозирования. — 2001. — № 1.
- Bidard C. and Erraeygers G. Sraffa and Leontiev on joint production // Review of political economy. — 1998. — Vol. 10. — № 4.
- Blumental M. W. The world economy and technical change // Foreign affairs, America and the World. — 1987/88. — Vol. 66. — № 3.
- Boggs C. The socialist tradition: from crisis to decline. — London, N. Y.: Routledge, 1995.
- Chossudovsky M. The globalisation of poverty. Impact of IMF and World Bank reforms. — London, New Jersey, Penang (Malaysia): Zed Books Ltd., TWN Third World Network, 1997.
- Cowling K. Monopoly capitalism and stagnation // Review of political economy. — 1995. — Vol. 7. — № 4.
- Crook C. A cruel sea of capital // Economist. — 2003. — Vol. 367. — Iss. 8322. — March 5.

- Davidson P.* Globalization // Journal of Post Keynesian economics. — 2002. — Vol. 24. — № 3. — Spring.
- Davis J. B.* Sraffa's early philosophical thinking // Review of political economy. — 1998. — Vol. 10. — № 4.
- Eatwell J. E.* Controversies in the theory of surplus value // Old and new, science and society. — 1974. — Vol. 38. (См. рус. пер. в: Теория капитала и экономического роста: Учеб. пособие / Под ред. С. С. Дзарасова. — М.: Изд-во МГУ, 2004. Гл. 6.)
- Eichner A. S.* The macrodynamics of advanced market economies. — Armonk, N. Y., London: M. E. Sharpe Inc., 1991.
- Friedman M.* The methodology of positive economics // The essays in positive economics. — Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- Greider W.* One world, ready or not: the manic logic of global capitalism. — N. Y.: Simon & Schuster, 1998.
- Hunt E. K.* A radical critique of welfare economics // Growth, profits, and property / Ed. by J. N. Edward. — Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
- Jones H. G.* An introduction to modern theories of economic growth. — London: Thomas Nelson and Sons Ltd., 1975.
- Kalecki M.* Selected essays on the dynamics of the capitalist economy. — Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
- Kapstein E. B.* Workers and the world economy // Foreign affairs. — 1996. — Vol. 75. — № 3. — May–Jun.
- Kennedy P.* Preparing for the twenty-first century. — N. Y.: Random House, 1993.
- Kozul-Wright R.* Transnational corporations and the nation state // Managing the global economy / Ed. by J. Michie and J. G. Smith. — Oxford: Oxford university press, 1995.
- Kurz H. D. and Neri S.* Sraffa and von Neumann // Review of political economy. — 2001. — Vol. 13. — № 2.
- Lee F. S.* Post Keynesian price theory. — Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- Mair D. and Laramie A.* Full employment: gift horse or trojan horse? // Review of social economy. — 2002. — Vol. LX. — № 4. — Dec.
- Michie J.* Introduction // Managing the global economy / Ed. by J. Michie and J. G. Smith. — Oxford: Oxford University Press, 1995.
- Minsky H. and Charles J. W.* Economic insecurity and the institutional prerequisites for successful capitalism // Journal of Post Keynesian economics. — 1996–1997. — Vol. 19. — № 2. — Winter.

- 
- Olson M.* The rise and decline of nations. — New Haven: Yale University Press, 1982.
- Pack J.* Reconstructing Marxian economics. Marx based upon a Sraffian commodity theory of value. — N.Y.: Praeger publishers, 1985.
- Robinson J.* Essays in the theory of economic growth. — London: Macmillan, 1962.
- Robinson J.* The accumulation of capital. — London: Macmillan, 1956.
- Rosecrance R.* The rise of the virtual state // Foreign affairs. — 1996. — Vol. 75. — № 4.
- Soros G.* The crisis of global capitalism. Open society endangered. — London: Little, Brown and Company, 1998.
- Steedman I.* Marx after Sraffa. — London: New left books, 1977.
- Vernengo M.* Sraffa, Keynes and 'The years of high theory' // Review of political economy. — 2001. — Vol. 13. — № 3.

## Глава 3

### **Инсайдерский контроль в российских корпорациях**

Крушение социалистической системы вызвало трансформационный кризис, который способствовал изменению многих институтов российской экономики. В результате сформировалась новая общественная система, основанная на капиталистических принципах. Сторонники либеральных реформ считают такие экономики, безусловно, более эффективными, чем хозяйства с мощным государственным сектором и преобладанием централизованного планирования. Однако доминирование частной собственности и рыночных цен не гарантирует процветания в современном мире. Между капиталистическими странами существуют колоссальные различия в уровне благосостояния населения, они занимают разное положение в международной системе разделения труда, стереотипы поведения предпринимателей этих государств сильно отличаются. Лишь небольшая группа развитых стран достигла подлинных вершин успеха. В большинстве государств ситуация складывается менее благополучно. Некоторые из них безнадежно отстают от лидеров.

Множество фактов свидетельствует, что новая общественная система препятствует эффективному развитию нашей страны. Даже в период экономического оживления, при чрезвычайно благоприятной конъюнктуре цен на углеводороды, черные и цветные металлы, инвестиции российских компаний, производящих эти товары, невелики. Другие бизнесы почти не делают капиталовложений. В данной главе исследуются микроэкономические закономерности, которые являются причинами негативных отличий поведения крупных российских компаний от корпораций развитых стран. Особое внимание уделено специфическим механизмам присвоения доходов лицами, контролирующими производство в нашей стране. Подробно исследуются факторы, влияющие на масштабы изъятия финансовых ресурсов из компаний. Анализ ведется с использованием модифицированной модели мегакорпорации А. Эйхнера, позволяющей отразить специфическую природу крупного российского капитала и его отличия от западного.



## § 1. Социокультурные и исторические предпосылки развития российского капитализма

Капиталистические отношения в разных странах отнюдь не тождественны друг другу. В каждом конкретном случае они являются результатом уникального исторического развития. Однако для упрощения анализа варианты этих отношений целесообразно сопоставлять с некоторой классификацией.

Разные типы капиталистического поведения были подробно описаны М. Вебером в его знаменитой работе «Протестантская этика и дух капитализма». Этот социолог утверждал, что безудержная алчность в делах наживы ни в коей мере не тождественна «духу капитализма». Стремление к наживе было характерно для всех времен и народов. Но нигде до Западной Европы Нового времени не соотносили затраты и результаты хозяйственной деятельности, а именно это и отличает рациональное предпринимательство. Данная деятельность «направлена на планомерное использование материальных средств или личных усилий для получения прибыли таким образом, чтобы исчисленный в балансе конечный доход предприятия... превышал... стоимость использованных материальных средств...» (Вебер, 1990, с. 47). *Этот способ хозяйствования имеет долгосрочную ориентацию и ведется ненасильственными способами.*

Такое предпринимательство развилось на основе протестантской этики, которую провозгласил М. Лютер в Германии в XVI в. Эта религиозная система пропагандировала воздержание и накопление — «мирской аскетизм». Он подразумевает сочетание максимальной отдачи в производственной сфере (интенсивные затраты труда во всех видах, включая предпринимательство, быстрое накопление капитала) и жестких ограничений в потребительской сфере (сравнительно малые объемы потребления и небольшое количество времени, расходуемое на отдых) (Розмаинский, 1998, с. 40). Данные этические принципы стимулируют высокие уровни инвестиций и сбережений. Это до определенного момента способствует быстрому экономическому росту. Позднее «мирской аскетизм» стал пропагандироваться не только протестантизмом, но и другими материалистическими и идеалистическими социальными, философскими и религиозными учениями.

Носителями культуры рационального предпринимательства согласно М. Веберу являлись, прежде всего, городские ремесленники. Именно из их среды вышли капиталисты, совершившие индустриальные революции.

Рациональному капитализму противостоит капиталистический авантюризм. Эта деятельность направлена на быстрое получение

максимально возможной наживы путем насилия, обмана, спекуляций, подкупа представителей властей и т.д. Такой способ хозяйствования реализуется преступниками, колонизаторами, финансовыми спекулянтами, ориентированными на войну промышленниками и др. (Вебер, 1990, с. 47, 49, 50). Отличительной особенностью авантюризма является отсутствие ориентации на постепенное приращение богатства. Данные предприниматели хотят иметь все и сразу. Конечно, авантюристическая деятельность не может продолжаться долго и ее результат обычно плачевный. Такой способ хозяйствования нерационален.

Еще в большей степени рациональный капитализм отличается от феодализма. Феодалы, в отличие от предпринимателей, не организуют производство и почти не заботятся о его эффективности. Они лишь лично или с помощью приближенных изымают часть создаваемого крестьянами продукта. При этом феодалы опираются на внеэкономическое принуждение (насилие) и созданную в их интересах систему права. Часто они стремятся к роскоши и не хотят ограничивать свое потребление.

Оценивая разные типы хозяйственного поведения, М. Вебер отмечает несовместимость феодализма и капиталистического авантюризма с индустриальной системой. Рациональное предпринимательство не приходит на смену нерациональным способам хозяйствования в результате закономерной эволюции. Оно утверждается в ходе противоборства не на жизнь, а на смерть. Именно эту роль играли крестьянская война в Германии (восстание «Башмака») и религиозные войны, последовавшие за реформацией.

Многие социальные, философские и религиозные учения направлены на обоснование интересов социальных групп, представляющих разные типы хозяйствования. Например, М. Лютер противопоставлял «удобный Богу» труд крестьян и ремесленников паразитизму феодальной аристократии. С особой силой гнева этот проповедник обрушился на такие две стороны авантюрного капитализма, как торговля предметами роскоши и ростовщичество. Данные виды деятельности разоряют многие трудящиеся семьи, поэтому они неудобны Богу.

Теперь целесообразно кратко исследовать, какие типы хозяйствования существовали в прошлые периоды развития нашей страны и доминируют в настоящее время.

Этические ценности советского строя были противоречивы, как и все институты этого общества. Официально в стране доминировала коммунистическая идеология. Она содержала элементы аскетизма, самоотвержения и альтруизма во имя некоторых общественных и трансцендентальных целей. Труд рассматривался как «дело чести, доблести и геройства». Эти принципы имели много общего с традиционными

религиозными системами. Этика воздержания и труда ради общества, вероятно, коренилась еще в религиозной культуре русского народа<sup>79</sup>.

С большой долей условности, свойственной всем историческим аналогиям, можно сказать, что марксистско-ленинский проект перехода к социализму являлся российским вариантом протестантского очищения людей от греховности классовой эксплуатации и создания общества в соответствии с принципами трудовой этики. Носителями этих нравственных ценностей был объявлен международный рабочий класс (пролетариат). Государственное планирование позволило рационализировать хозяйственную деятельность в масштабах страны (Теория капитала... 2004, с. 230; аналогичные идеи см. в Волконский, 2002, с. 247). Значит, хотя коммунистическая идеология и рациональное предпринимательство не тождественны друг другу, они все-таки довольно близки.

Советские ценности, наряду с изобилием ресурсов и централизованным планированием, были главными причинами успешного развития СССР. Основные усилия государственной бюрократии были направлены не на личное обогащение, а на планомерное достижение экономического и военно-технического могущества страны. С 1928 г. и до 1960-х гг. экономика СССР по темпам роста опережала все развитые капиталистические страны, в т. ч. и США (подробнее об этом см. в Ofer, 1987). Яркие носители коммунистических ценностей — «красные директора» — обеспечили чрезвычайно быструю индустриализацию страны, ставшую выдающимся историческим достижением. Однако советскому строю были присущи и негативные тенденции, которые способствовали его развалу.

Большинство общественных систем организованы иерархически. На вершине пирамиды власти в советском обществе была партийная

---

<sup>79</sup> Взаимосвязи коммунистических и религиозных идей и ценностей подробно исследованы в работах знаменитого философа Н. А. Бердяева «Русская идея» и «Истоки и смысл русского коммунизма». Также по данному вопросу см. (Розмаинский, 2000; Волконский, 2002).

В последней из упомянутых работ Н. А. Бердяев, в частности, доказывает, что в психологическом плане социалистическая идеология содержит в себе все основные компоненты религиозной веры и религиозного энтузиазма. Ей присущи свои святыни («народ», «пролетариат»), свое учение о грехопадении (появлении частной собственности), культ жертвенности («во имя счастья будущих поколений»), напряженно эсхатологическое переживание истории, которая должна завершиться установлением некоторого «земного рая». Этот философ также указывает, что коммунисты основывают свою деятельность на переключении изначально религиозного сознания масс на нерелигиозный предмет, связанный с построением социалистического общества.

номенклатура. Средние уровни иерархии составляли разные ведомства, которым подчинялись отдельные предприятия. В соответствии с поговоркой «рыба гниет с головы» разложение первоначально затронуло высшие уровни управления<sup>80</sup>. Среди партийной номенклатуры возникли негативные этические принципы, связанные с тем, что основной целью этих людей все больше становился не эффективный труд, а борьба за привилегии. Скрытые от посторонних глаз спецраспределители, пресловутые «конверты», превышавшие официальные оклады в несколько раз, и другие материальные блага обеспечивали лояльность правящей элиты. Они порождали нечто противоположное ценностям коммунизма — советское мещанство. В национальных окраинах СССР даже нарастали тенденции феодализации партийной элиты. При распределении должностей доминировала семейственность.

Разложение советской бюрократии расшатывало основы рационального управления страной. Ю. В. Яременко, анализируя эти закономерности, сделал парадоксальный, с точки зрения современного читателя, вывод об ослаблении руководящей роли партии как главном факторе роста самостоятельности ведомств (Яременко, 1998, с. 25–46). При этом он отмечал: «Описывая эти процессы, я ощущаю определенную неудовлетворенность из-за отсутствия адекватного языка описания. Строго говоря, речь не идет о явлениях экономических — скорее их следует осмысливать в терминах социологии» (Там же, с. 27). Вероятно, этот процесс можно адекватно исследовать с помощью инструментария современного институционализма. Выше упоминалась проблема отношений принципалов и агентов, когда последние действуют оппортунистически, используя асимметрию информации. Похожим образом складывались и отношения советской хозяйственной бюрократии с правящей партийной элитой. Деградация принципа позволила агентам выйти из-под его контроля. Воспользовавшись ослаблением партии, отдельные ведомства стали преследовать собственные, а не общественные цели.

В последние десятилетия советского строя партийные органы избегали осуществления крупных изменений пропорций народного хозяйства и корректировок стратегии развития страны. Работники Госплана также воздерживались от выполнения данных функций, по-

---

<sup>80</sup> Утверждая, что развал советской системы начался с партноменклатуры, авторы не стремятся схематизировать этот процесс. В действительности разложение различных звеньев государственной бюрократии шло последовательно-параллельно, при этом процессы на верхних уровнях системы опережали те же явления на нижних уровнях.

скольку негласно считалось, что они находятся в компетенции только высших эшелонов власти. Ведомства в этой ситуации планировали деятельность контролируемых отраслей на основе достигнутых показателей. Выпуск продукции часто не сокращался даже на неэффективных предприятиях. Это позволяло наращивать объемы производства, не проводя болезненные структурные изменения. В результате происходил экстенсивный рост экономики, который постепенно нарушал ее пропорциональность. Фактически народнохозяйственное планирование стало стихийным самовозобновляющимся процессом.

Следующей фазой разложения советской системы стало ослабление ведомств и потеря ими контроля над предприятиями. Как отмечает А. А. Блохин, между этими уровнями управления наряду с административным планированием начали развиваться неформальные договорные отношения. Руководители предприятий и ведомства стали торговаться друг с другом по поводу плановых заданий и выделяемых ресурсов. Директорский корпус, естественно, стремился занизить задания и зависить лимиты на ресурсы. «Чем сложнее продукция, тем легче было директору вести подобную торговлю, свой предмет он знал заведомо лучше госплановских чиновников — даже самых профессиональных из них» (Блохин, 2002, с. 52). Впрочем, Госплан тоже был вовсе не прост. В нем ценились знатоки деталей работы конкретных предприятий. Эти специалисты выступали в качестве экспертов при обсуждении проблем данных производств на коллегии Госплана. Однако постепенно роль центральных органов ослабевала, и у директорского корпуса появлялось все больше полномочий. Права контроля, прежде всего над материальными ценностями (финансы играли в советской экономике второстепенную роль), стали основой развития отношений частного присвоения на базе государственной собственности.

Параллельно в советской экономике набирал силу неформальный (теневой) и чисто криминальный сектор. Данные явления всегда существовали в СССР, но в эпоху брежневского застоя и горбачевской перестройки их масштабы резко выросли.оборот теневого сектора составлял в 60-х гг. около 5 млрд руб., а к концу 80-х гг. он увеличился до 90 млрд руб. Число занятых в этой сфере выросло в соответствующие периоды с менее 10 % до 25 % всего занятого населения (Карягина, 1990, с. 116, 117). Столь бурному развитию теневого сектора способствовало сращивание дельцов с правящей бюрократией. Эти процессы были прямым свидетельством перехода связанной с криминалом части номенклатуры к авантюрному типу поведения.

В 70–80-е гг. мотивы иждивенчества и уклонения от интенсивного труда широко распространились среди большинства советских гражд-

дан. Это воплотилось в известной сентенции: «они делают вид, что нам платят, а мы делаем вид, что работаем». В результате замедлились темпы экономического роста (Розмаинский, 1999).

В 1985—1989 гг. процессы разложения советской системы вступили в активную фазу. В этот период ускорилось перераспределение полномочий от центральных органов управления к директорскому корпусу и теневым дельцам. Важной вехой на данном пути стал Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)» от 30.06.1987 № 7284-XI. Он стимулировал переход хозяйствующих субъектов на хозрасчет и самофинансирование. Согласно этому закону предприятия получили право устанавливать прямые «горизонтальные» связи между собой без посредничества Госплана, а некоторые категории предприятий — даже прямые контакты с иностранными фирмами. С 1990 г. хозяйствующие субъекты стали самостоятельно планировать свою деятельность, основываясь на предлагаемых, а не устанавливаемых соответствующим министерством контрольных цифрах, на контрактах с поставщиками и потребителями, государственных заказах, долгосрочных экономических нормативах и ограниченном уровне централизованных инвестиций. Кроме того, они получили больше свободы в распоряжении фондами поощрения. Все это резко повысило полномочия директорского корпуса. Однако любые альтернативные формы собственности рассматривались лишь в контексте многоукладной социалистической экономики с доминирующим госсектором.

«На рубеже 80—90-х годов началась спонтанная приватизация госсобственности — получение руководителями некоторых предприятий полного контроля над „руководимыми“ активами (через аренду, выделение структурных подразделений, создание различных ассоциаций и т. п.). При коллапсе системы государственного контроля над производствами, с одной стороны, и отсутствии правовой базы частной собственности, с другой, взятие и удержание контроля осуществлялись в значительной мере силовыми методами с использованием криминальных структур и подкупа чиновников. Пришли первые иностранные (и псевдоиностраные) псевдоинвесторы, единственной целью которых стал контроль финансовых потоков» (Радыгин, Сидоров, 2000, с. 46, 47). Инициаторами этой трансформации стали отрасли, выполнявшие поддерживающие функции (топливно-энергетический комплекс, черная и цветная металлургия, отдельные предприятия лесной, целлюлозно-бумажной и химической промышленности, а также ряд секторов транспорта). Они хотели избавиться от централизованного назначения цен, поставлять продукцию на экспорт и извлекать рентные доходы.

В 1990—1991 гг. произошел заметный сдвиг в идеологических подходах к вопросам собственности в целом и к реформированию этих отношений в частности. Последнее проявилось в содержании рассматривавшихся программ и в принятом в этот период законодательстве. На фоне продолжавшихся дискуссий о допустимости альтернативных форм собственности и методах передачи предприятий в частные руки активизировался спонтанный процесс приватизации: номенклатурно-бюрократической, номенклатурно-территориальной, коллективной, менеджерской и др. (Radygin, 1992, p. 341—347).

В сложившейся ситуации пришло время юридической трансформации отношений собственности и законодательного оформления прав держателей неформального контроля. Реформа была подготовлена осенью 1991 г., а в 1992 г. она началась. В 1993—1994 гг. осуществлялись интенсивные преобразования. Устремления директорского корпуса, экс-чиновников и криминалитета определили условия массовой приватизации.

Как известно, есть две основные традиции определения прав собственности в юриспруденции. Гражданское (континентальное) право рассматривает собственность как монолит прав на определенные активы. Этому подходу противостоит упоминавшееся в гл. 1 общее (англо-саксонское) право. Оно считает собственность сложным пучком правомочий. Классическим является разделение прав пользования, владения, распоряжения (есть и более подробные классификации). Данное понимание собственности позволяет распределять разные правомочия в отношении одного актива между несколькими заинтересованными сторонами и гибко учитывать их интересы. Именно такой подход характерен для накопленного в современном мире опыта приватизации. Это отражено в докладе Всемирного банка (Вьюлстек, 1994). В данном документе описаны следующие модели приватизации: открытая продажа акций населению, продажа акций отдельным лицам, новые частные вложения в госпредприятия, продажа правительственных активов или активов госпредприятия, реорганизация (или разделение) на составные части, выкуп управленцами и рядовыми наемными работниками, аренда и контракты на управление. Часто данные варианты использовались вместе и параллельно. Это позволяло адекватно учитывать особенности разных ситуаций. Например, с предпринимателем заключался контракт на управление на несколько лет. Если за этот период предприятие не ухудшало показатели своей работы, то осуществлялась продажа имущественного комплекса данному лицу. Следовательно, предприниматель получал право владения бизнесом лишь после подтверждения способности эффективно им распоряжаться.

В России под давлением держателей неформального контроля был избран радикальный и негибкий метод приватизации. Все права на активы разом передавались конкретным физическим лицам.

С самого начала, заявив о приватизации как об одном из ключевых элементов экономической реформы, правительство не могло полноценно ее контролировать. Держатели неформального контроля подчинили своим интересам большую часть государственной бюрократии. Около 30 % всех подзаконных актов в сфере приватизации содержали нарушения действующего законодательства. Каждое десятое должностное преступление из числа выявленных в 1994–1997 гг. совершалось при «разгосударствлении» собственности. Почти в половине регионов России к уголовной ответственности были привлечены занятые приватизацией чиновники. К этому надо добавить многочисленные действия должностных лиц, не подпадающие под прямую уголовную ответственность: занижение стоимости приватизируемых объектов, манипуляции с условиями конкурсов, скупка предприятий представителями государственной власти через доверенных лиц (Сатаров и др., 2004, с. 58).

Декларируемая социальная справедливость «разгосударствления» собственности не выдерживает критики. Рынок ваучеров отстранил малообеспеченные слои населения от участия в приватизации, а трудящиеся находились под давлением элитных групп и действовали в их интересах. Этот факт откровенно признал Е. Т. Гайдар, согласившись с определением российской приватизации как «номенклатурной». Он также заметил, что «другой приватизации вообще нигде не было, да и быть не могло: везде и всегда перераспределение собственности протекало в интересах правящей элиты (конечно, в других странах итоги таких реформ далеко не столь однозначны. — *Прим. авт.*)» (Гайдар, 1995).

В результате массовой приватизации в первой половине 90-х гг. более половины государственных активов попало в руки внезапно разбогатевших выходцев из номенклатуры и криминалитета. При этом права собственности на взаимосвязанные производственные комплексы оказались распылены между группами с противоречивыми интересами<sup>81</sup>.

В 1995–1996 гг. осуществлялись неудачные попытки перехода к новой денежной приватизационной модели. В 1995–1997 гг. также

<sup>81</sup> Приватизация происходила, за несколькими исключениями, на основе отдельных предприятий. Если производственная единица имела самостоятельный баланс, то она могла переходить в собственность коллектива, владельцев ваучеров и т. д. Данный формальный признак соблюдался даже тогда, когда это приводило к абсурдному разделению предприятий, входивших



использовались разные нестандартные методы приватизации: залоговые аукционы, передача федеральных акций регионам в качестве покрытия долга центральных органов власти, конвертация долгов в ценные бумаги и др. Это было вызвано следующими причинами:

- фактический провал денежной приватизации 1995–1996 гг. преимущественно из-за отсутствия спроса на большинство продаваемых пакетов акций (зачем платить реальную цену, когда можно получить почти даром);
- совпадение интересов Правительства России (пополнение доходной части бюджета любыми методами) и ряда коммерческих банков (захват контроля над некоторыми имущественными комплексами с минимальными издержками);
- наличие огромной задолженности предприятий бюджету и друг другу;
- развертывание новой войны за собственность между крупнейшими олигархическими кланами России (Радыгин, 1998, с. 25, 26).

Практика проведения залоговых аукционов в конце 1995 г. хорошо известна. Особенно памятны скандалы, сопровождавшие большинство данных операций. Вне зависимости от юридической «оболочки» эти аукционы представляли собой в значительной степени неконкурентную продажу производственных активов по резко заниженным ценам.

Фактически политика «разгосударствления» собственности в 1995–1997 гг. трансформировалась в спонтанный процесс передачи в частные руки пакетов акций предприятий, которые оставались у государства после реализации массовой модели, и использование приватизации для привлечения политических союзников среди региональной элиты и крупных финансовых групп (Там же, с. 28).

После перерыва в 1997–2000 гг. приватизация снова возобновилась. Темп этих процессов замедлился.

В результате описанных махинаций держатели неформального контроля завладели государственными активами с минимальными издержками. К концу 1997 г. негосударственные основные фонды оценивались в 730,7 млрд руб. От приватизации государство получило лишь 34,8 млрд руб., т. е. меньше 5 % стоимости этого имущества. Даже если учесть эффект последующей переоценки фондов с учетом инфляции, выручка не превышала 11 % (Меньшиков, 2004, с. 61, 62). Эти данные подтверждаются и другими источниками. Например, в (Волконский,

---

в ранее сложившиеся комбинаты и иные комплексные формы организации производства (Меньшиков, 2004, с. 86).

1998, с. 12, 13) указывается, что государственные предприятия раздавались по цене в 20–30 раз ниже реальной стоимости. Уралмаш (34 тыс. работников) был продан за 3,72 млн \$; Челябинский металлургический комбинат (35 тыс. работников) — за 3,73 млн \$; Ковровский механический завод (10,6 тыс. работников) — за 2,7 млн \$; Челябинский тракторный завод (54,3 тыс. работников) продан за 2,2 млн \$. Для сравнения следует учесть, что средняя хлебопекарня в Европе стоит около 2 млн \$, средний колбасный завод швейцарского производства — 3,5 млн \$, цех по разделке леса и выпуску вагонки швейцарского производства — 4,5 млн \$.

*Следовательно, приватизация фактически являлась экспроприацией государственной собственности держателями неформального контроля.*

В ходе разложения советского строя были почти полностью отстранены от контроля последние эффективные советские менеджеры — люди, искренне заинтересованные в успехе руководимых предприятий. Большой объем производственных активов удавалось захватить тем представителям номенклатуры и криминала, которые раньше других отказались от коммунистических ценностей и были наименее разборчивы в средствах. Безграничная алчность побуждала их к физической расправе с неудобными, мошенничествам и подкупу чиновников. Фактически в обществе сформировался механизм продвижения и поощрения людей с авантюрным типом поведения<sup>82</sup>. Именно такие индивиды в настоящее время контролируют большую часть российского бизнеса. Они ориентированы на быстрое обогащение в ущерб долгосрочному развитию. Их усилия в большей степени направлены на захват и удержание контроля над активами, а не на организацию эффективного хозяйствования. *Следовательно, типичный крупный российский бизнесмен больше похож не на рационального предпринимателя, а на авантюриста и феодала.* Это позволяет сделать вывод, что современная хозяйственная система нашей страны радикально отличается от экономик развитых стран.

Большинство лиц, захвативших производственные активы российской экономики, осознанно или несознательно исходят из того, что общего блага не существует вообще, а следовательно, они

---

<sup>82</sup> Социологи называют эти ситуации отрицательным отбором. Такие отношения ведут к деградации социальных систем. Общество функционирует нормально только при наличии механизмов положительного отбора. В этом случае на верхние этажи социальной лестницы продвигаются люди, которые могут наилучшим образом исполнять свои обязанности.

не обязаны им интересоваться. Данные индивиды рассматривают контролируемые производства как свою добычу. Этим они отличаются от своих западных коллег, которые признают, что частная собственность необходима не только для личного обогащения, но и для выполнения ряда общественных функций. Владельцы средств производства должны поддерживать некоторый уровень занятости и заработной платы, выплачивать налоги, позволяющие сохранять социальную стабильность, обеспечивать приемлемую экологическую ситуацию и т. д. Без этого частная собственность всегда будет объектом общественного посягательства и не сможет остаться неприкосновенной (Теория капитала... 2004, с. 249). В данной связи Л. Мизес писал, что «частная собственность не является привилегией ее владельца, а является общественным институтом, служащим добру и выгоде всех, несмотря на то, что она может в то же время быть особенно приятной и полезной для некоторых» (Мизес, 1995, с. 35). Нежелание лиц, контролирующих производственные активы российской экономики, исполнять общественные функции делает их положение неустойчивым, и в перспективе может привести к социальным катаклизмам.

Идеологическим прикрытием для авантюрного капитализма в России выступают либерализм и, соответственно, неоклассическая экономическая теория. Их положения трактуются в чрезвычайно вульгарной форме. В развитых странах либерализм сочетается с ограниченным компромиссом буржуазии в пользу «опасных классов» — низкооплачиваемых наемных работников (подробнее об этом см. в Валлерстайн, 2003). Исполнение вышеупомянутых общественных функций позволяет владельцам средств производства стабильно сохранять свое доминирующее положение. В России либерализм трактуется как идеология неограниченного господства капиталистов. Такой подход больше соответствует реакционному консерватизму.

Резюмируя описанный процесс разложения советского строя, следует отметить, что происшедшее было предсказано еще в 30-х гг. лидером левой оппозиции Л. Д. Троцким. Он утверждал, что после захвата власти И. В. Сталиным в конце 20-х гг. бюрократия не ограничится монополией на политическое господство, а попытается приобрести долгосрочные гарантии своего положения, которые дает частная собственность. «Привилегии имеют небольшую цену, если их нельзя передать детям по наследству. Поэтому привилегированная бюрократия рано или поздно захочет завладеть управляемыми предприятиями, превратить их в частную собственность» (Троцкий, 1991, с. 210). Фактически было предсказано, что со временем советские

чиновники могут отказаться от коммунистических ценностей и стать капиталистами<sup>83</sup>.

Возвращаясь к краткому анализу истории развития российского капитализма, необходимо отметить, что в 90-х гг. происходила постепенная самоорганизация групп, контролирующих производственные активы. Дело в том, что отсутствие в обществе идеологии «альтруистическо-аскетического» типа как «цементирующей» силы приводит к чрезмерному следованию личному интересу, т. е. к распространению оппортунистического поведения (Розмаинский, 2000, с. 28–31). Это повышает неопределенность и риски взаимоотношений экономических агентов. Сильно сужается сфера взаимного доверия, и возрастают трансакционные издержки. «Для того чтобы преодолеть данные проблемы, российские хозяйствующие субъекты... стали следовать двум стратегиям поведения — ориентации на семейные и клановые отношения. Одна часть сделок стала заключаться между людьми, находящимися в родственных отношениях разной степени близости. Другая часть — между людьми, находящимися под покровительством одного и того же преступного или полулегального (связанного с органами государственной власти) клана (в свою очередь кланы формируются на основании региональной, профессиональной и этнической близости людей. — *Прим. авт.*). Иными словами, в одних случаях защита договоров стала обеспечиваться за счет взаимного доверия родственников, а в других — за счет принуждения со стороны кланов. Такое принуждение носило гораздо более жесткий характер, чем принуждение государства» (Розмаинский, 2002). Ни о какой свободной конкуренции за право контроля активов в такой ситуации не может быть и речи. Это дополнительно сближает экономику нашей страны с феодализмом.

Во второй половине 90-х гг. началась и до сих пор продолжается постепенная концентрация прав контроля наиболее доходных производственных активов российской экономики в руках самых мощных

---

<sup>83</sup> В основе описанного процесса разложения советского строя лежат изменения социальной психологии элиты и рядовых граждан нашей страны. Их целесообразно исследовать с помощью методологии формационного и цивилизационного подходов к истории. Например, можно предположить, что происшедшее является результатом пассионарного спада, который в свою очередь обусловлен колоссальными людскими потерями нашей страны в первой половине XX в. Соответственно, индивидов, захвативших производственные активы российской экономики, можно согласно терминологии Л. Н. Гумилева назвать субпассионариями. В целом эти вопросы, конечно, выходят за рамки данного исследования и, вероятно, их должны решить историки, социологи и философы.

олигархических кланов. До 1998 г. были сформированы основы таких структур. Позднее они продолжали расширяться, присоединяя частные компании и приватизируемые предприятия<sup>84</sup>.

В настоящее время в топливно-энергетическом комплексе, черной и цветной металлургии, химической и пищевой промышленности, тяжелом и автомобильном машиностроении, телекоммуникационной сфере и на транспорте уже сформировались крупные многоотраслевые корпорации<sup>85</sup>. В эти структуры помимо производств основной сферы их бизнеса входят предприятия других отраслей. Например, в составе некоторых нефтяных корпораций функционируют не только нефтедобывающие объединения и нефтеперерабатывающие заводы, но и предприятия, транспортирующие нефть по речным, морским и железнодорожным путям, а также заводы, проводящие нефтехимический синтез и изготавливающие оборудование для нефтедобычи. Более медленная интеграция производства происходит и в других отраслях — лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности, сфере производства строительных материалов и строительстве, а также в некоторых секторах машиностроения.

«Большинство российских корпораций в общих чертах повторяют структуры советских территориально-производственных комплексов, научно-технических и торгово-производственных объединений, которые тоже состояли из многих взаимосвязанных предприятий. В определенном смысле можно говорить о преодолении последствий приватизации, разорвавшей отраслевые и межотраслевые связи. Фактически происходит „сборка“ прежних советских концернов и объединений, но уже на основе частной собственности и с освобождением от лишних структур<sup>86</sup>» (Радыгин, 2001, с. 36).

---

<sup>84</sup> Процессы присвоения наиболее лакомых кусков государственной собственности и последующей их интеграции в крупные бизнес-группы подробно описаны в (Меньшиков, 2004, гл. 2, 3; Паппэ, 2000).

<sup>85</sup> Применение термина «корпорация» к обозначению крупных российских компаний достаточно условно. Корпорации развитых стран имеют замкнутые циклы изготовления товаров и обычно функционируют в наукоемких секторах обрабатывающей промышленности и сферы услуг. Их системы управления имеют весьма совершенные мультидивизиональные организационные структуры. Не все эти признаки в настоящее время присутствуют у крупных российских компаний, поэтому они скорее являются прототипами корпораций развитых стран.

<sup>86</sup> Вопрос о «лишних» структурах требует пояснения. В СССР предприятия обрастали многочисленными непрофильными производствами. Это помогало компенсировать негативные последствия дефицита многих видов хозяйственных благ. Главной функцией данных производств было снабжение

Кроме того, наметилась позитивная тенденция трансформации аморфных конгломератов в вертикально интегрированные холдинги. Такие организации имеют четкие организационно-правовые границы и мощные системы управления с преобладанием вертикальных связей (см. подробнее об этом в гл. 4).

Итоги процесса концентрации активов российской экономики олигархическими кланами позволяет оценить исследование специалистов Всемирного банка. Они установили, что в 2001–2003 гг. 22 основных группировки частных собственников контролировали в промышленности 38,8 % продаж и 20 % занятости. Двукратное превышение первого показателя над вторым как раз и показывает, что кланы олигархов захватили наиболее доходные сектора экономики. У каждой из обследованных крупнейших бизнес-групп годовая выручка превышает 350 млн \$, а на ее предприятиях работают свыше 12 тыс. чел. Среди этих организаций первое место по объемам продаж занимает ОАО «ЛУКОЙЛ» — более 16 млрд \$, а по занятости бизнес-группа, возглавляемая О. В. Дерипаской, — 169 тыс. чел. (Собственность и контроль... 2004, с. 9–13)<sup>87</sup>. Обычно крупнейшие олигархические кланы не стремятся к захвату менее доходных предприятий-жертв ценового диспаритета, поскольку это не может существенно повысить их благосостояние. Сектора, работающие на внутренний спрос, контролируются менее влиятельными группировками.

Описанные процессы показывают, что российские корпорации являются уникальным феноменом, радикально отличным от крупного бизнеса развитых стран. В нашей стране данные организации сформировались не в результате постепенного приращения богатства в условиях рационального капитализма, а путем захвата и концентрации бывшей социалистической собственности лицами с авантюрным типом сознания. Поведение российских корпораций, очевидно, генетически предопределяется историей их формирования. Действия данных организаций в различных сферах бизнеса целесообразно

---

предприятия ресурсами, лимиты на которые было трудно «выбить». В современных условиях эти структуры стали неэффективны из-за низкого уровня загрузки мощностей. В результате от них стали избавляться. Однако под сокращение попали и подразделения, осуществлявшие НИОКР, высокотехнологичные производственные участки и учреждения социальной сферы, также находившиеся на балансе многих советских предприятий. Нередко это наносит неоправданный ущерб компаниям и населению.

<sup>87</sup> Некоторые исследователи считают, что специалисты Всемирного банка недооценили объемы продаж предприятий, контролируемых крупными олигархическими группировками, из-за использования последними схем, позволяющих скрывать часть выручки (Клепач, Яковлев, 2004, с. 37, 38).

изучить подробнее. Однако, прежде чем перейти к рассмотрению этой проблемы, необходимо глубже исследовать институциональные закономерности крупного отечественного бизнеса.

## **§ 2. Отношения собственности и контроля в российских корпорациях**

В настоящее время в экономической науке практически отсутствует общепризнанная комплексная модель типичной крупной фирмы нашей страны. Нет и единого понимания закономерностей инвестиционной деятельности этих организаций. Прогрессивный опыт корпораций развитых стран имеет ограниченные возможности прямого применения для исследования российских фирм. Это обусловлено вышеописанными радикальными различиями в социокультурных и исторических предпосылках развития отечественного и зарубежного капитализма. Однако среди специалистов сформировалось общее понимание основных институциональных характеристик корпораций нашей страны. Данные сведения должны использоваться при адаптации моделей, описывающих поведение корпораций развитых стран, к условиям крупного российского бизнеса.

В качестве основы для анализа отечественных компаний целесообразно использовать модель мегакорпорации А. Эйхнера. Ее ценность состоит в том, что она описывает коренные причинно-следственные зависимости, определяющие поведение крупного бизнеса в стабильно растущей экономике. Как отмечалось выше, к ним относятся 1) отделение собственности от управления, 2) максимизация роста, 3) долгосрочная инвестиционная стратегия, 4) ориентация ценовой политики на инвестиционную и т. д. Данная цепочка взаимосвязей и определяет инвестиционную функцию. Оценив, как институциональные особенности типичной российской корпорации модифицируют эти зависимости, можно выявить факторы, препятствующие росту на микроуровне экономики нашей страны.

Теперь целесообразно рассмотреть подробнее механизмы распределения доходов в крупном отечественном бизнесе. Исследования структуры собственности де-юре показывают, что в результате приватизации и последующих трансформационных процессов формальные права собственности на российские предприятия были рассредоточены среди широкого круга экономических агентов. В среднем в 1999 г. члены трудового коллектива контролировали 36 % уставного капитала предприятий, дирекция 15 %, внешние акционеры 45 %, в т. ч. банки и инвестиционные фонды 7 %, смежники 12 % (Рады-

гин, 1999, с. 60). Однако формальная и фактическая структуры собственности не совпадают.

В крупном российском бизнесе юридическое закрепление титула собственности не гарантирует для экономического агента возможности реализовать его на практике. Далеко не все владельцы пакетов акций предприятий нашей страны получают полноценные доходы, соответствующие рентабельности этих бизнесов. Значительной части данных лиц не достается почти никаких выгод. Зато большую часть доходов отечественных корпораций присваивают группы управленцев разного звена, крупнейшие собственники и иные лица, которые контролируют активы этих организаций и влияют на управленческие решения.

Значит, *важнейшей институциональной характеристикой крупного российского бизнеса является отсутствие в абсолютном большинстве случаев классического разделения прав собственности и функций управления*. Этот факт отмечают многие отечественные и зарубежные исследователи — И. Голдберг, Ч. Десаи, Т. Г. Долгопятова, Е. А. Дорофеев, Р. И. Капелюшников, Ч. Омэн, Я. Ш. Паппэ, А. Д. Радыгин, А. С. Скоробогатов, Р. М. Энтов (Десаи, Голдберг, 2000; Дзарасов, 2002; Дзарасов, Новоженев, 2003; Долгопятова, 2002; Дорофеев, 2001; Капелюшников, 1999; Новоженев, 2003; Омэн, 2001; Паппэ, 2002; Радыгин, 1998, 1999, 2001; Радыгин, Сидоров, 2000; Радыгин, Энтов, 1999, 2001; Радыгин и др., 2002; Скоробогатов, 1998).

Российские экономисты называют лиц, у которых сконцентрированы права присвоения доходов от собственности и функции управления, *инсайдерами*. Данный термин чрезвычайно важен для последующего анализа, поэтому его необходимо описать подробнее.

Среди исследователей отечественных корпораций распространено отличное от традиционного понимание термина инсайдер. В развитых странах так называют лиц, которые обладают информацией о фирме, неизвестной большинству экономических агентов. Благодаря этому инсайдеры способны принимать более взвешенные решения о распоряжении принадлежащими им ценными бумагами корпорации. Например, они первыми узнают об ухудшении положения компании и могут быстро продать акции по относительно высокой цене. Под зарубежное определение подпадают работающие в компании управленцы низшего звена и рядовые наемные работники.

В России большинство представителей данных категорий персонала не имеют никаких дополнительных преимуществ при распределении доходов компаний. В связи с этим в нашей стране *термином инсайдер обычно обозначают собственников крупных пакетов акций, менеджеров разных уровней управления и других лиц, которые*



контролируют управленческие решения и полностью или частично распоряжаются финансовыми потоками фирм. В отечественных корпорациях инсайдерами являются лица, обладающие определенными властными полномочиями. Часто их положение основывается на владении крупными капиталами, связях с государственными чиновниками и криминалитетом. Те, кто формально принадлежит к числу так называемых «заинтересованных сторон», но не имеет прав контроля над финансовыми потоками, по существу являются *аутсайдерами*. Это большинство управленцев низшего звена, рядовых работников и миноритарных акционеров. Однако они могут стремиться стать инсайдерами с помощью оппортунистических стратегий поведения, которые описаны ниже.

Обычно среди инсайдеров выделяется группа крупных собственников, которые одновременно являются и топ-менеджерами. Это представители вышеупомянутых олигархических кланов. Данные лица обладают максимальными властными полномочиями, извлекают наибольшие доходы и тщательно маскируют свое доминирующее положение. Они обычно не владеют напрямую пакетами акций корпораций. Как правило, им принадлежат компании (фонды, офшорные фирмы, номинальные держатели и т. д.), которые в свою очередь являются собственниками долей акционерного капитала субъектов крупного бизнеса. Системы (цепочки) номинальных фирм устроены так, что реальные владельцы вообще отсутствуют в каких-либо реестрах акционеров. «Такая организационно-правовая форма, как открытое акционерное общество (в классическом понимании), существует лишь формально. Акционеры, связанные с контролирующей группой, выступают по единому сценарию, разработанному реальными владельцами (инсайдерами. — *Прим. авт.*)» (Радыгин, Сидоров, 2000, с. 51). Номинальные фирмы образуют своеобразное «облако», скрывающее крупных собственников (Паппэ, 2002, с. 98–90). Иногда номинальными держателями являются не юридические, а подчиненные инсайдерам физические лица<sup>88</sup>.

<sup>88</sup> Интересный пример такой ситуации привел член совета директоров Международного промышленного банка С. А. Веремеенко. Он указал, что Н. Караева, работавшая секретаршей сына президента Республики Башкирия У. М. Рахимова, некоторое время владела юридическим лицом, которому в свою очередь принадлежала значительная часть нефтяного комплекса этого субъекта Федерации. Фактически в собственности данной рядовой наемной работницы находились активы общей стоимостью примерно 750 млн \$. Реальный контроль над этой собственностью, естественно, находился в руках семьи М. Г. Рахимова (Программа ТВЦ «Момент истины». 2003. 4 сен. 20<sup>00</sup>–21<sup>00</sup>).

Инсайдерский контроль позволяет отвлекать средства фирмы на посторонние для компании, но приоритетные для инсайдеров цели. Выгода, извлекаемая данными индивидами, называется инсайдерской рентой. *Это доход лиц, контролирующих фирму, вытекающий из полного или частичного распоряжения финансовыми потоками.* По своей природе инсайдерская рента отличается от предпринимательского дохода. Последний вытекает из эффективного вложения капитала, при котором полученная в результате продуктивной деятельности выручка превышает сделанные затраты. Рента же обусловлена не предпринимательской деятельностью как таковой, а контролем над активами. Ее величина связана не только с соотношением затрат и результатов, но и со степенью неформального контроля инсайдеров над фирмой. Фактически инсайдерская рента сочетает черты предпринимательского и феодального дохода. По этой же причине рента отличается от доходов наемных менеджеров, зависящих от эффективности их управленческих решений<sup>89</sup>.

Если бы российские корпорации ориентировались на долгосрочный рост, то их менеджмент и акционеры могли бы получать некоторый *нормальный* уровень зарплаток и дивидендов. Заработная плата определялась бы состоянием рынка труда этих работников и результатами их деятельности. Дивиденды примерно соответствовали бы банковскому проценту. В российских корпорациях менеджеры и собственники, являющиеся инсайдерами, находятся в гораздо более выгодном положении, поскольку *инсайдерская рента является доходом, получаемым сверх нормального уровня.* Конечно, дополнительные доходы не возникают из ниоткуда. Инсайдерская рента извлекается благодаря увеличению эксплуатации рядовых наемных работников, сокращению объемов инвестиций, притеснению миноритарных акционеров, нарушению контрактных обязательств и уклонению от уплаты налогов. Основой таких действий инсайдеров является сочетание экономического и внеэкономического принуждения.

Среди различных претендентов идет постоянная борьба за обладание чрезвычайно доходными правами контроля финансовых потоков. При этом отдельные инсайдеры постоянно рискуют потерять дан-

---

<sup>89</sup> Рентные доходы широко распространены не только в крупном бизнесе, но и в государственных учреждениях нашей страны. Значительная часть чиновников, а также работников медицинских, социальных и учебных заведений, получая официальную заработную плату, берет еще и взятки. Их можно рассматривать как своеобразную статусную (административную) ренту. Этот вид дохода тоже зависит не от эффективности исполнения обязанностей государственными служащими, а от их положения в управленческой иерархии. Чем выше статус, тем больше взятки.

ные правомочия. Частая смена политического руководства в регионах и влиятельных чиновников на федеральном уровне также способствует быстрому перераспределению прав контроля. Действующие нормативно-правовые акты не могут защитить интересы инсайдеров, потому что их реальные права значительно шире, чем юридически закрепленные полномочия. По этой же причине права контроля финансовых потоков трудно передать по наследству. Преемникам инсайдеров будет недостаточно юридического вступления в права наследования. Для получения ренты им придется вести жестокую борьбу с другими претендентами. Кроме того, лицам, контролирующим финансовые потоки, угрожает вполне вероятный в современных российских условиях социальный взрыв и приход к власти леворадикальных политиков. Следовательно, *у типичного инсайдера мало шансов удержать контроль над бизнесом длительное время, поэтому он предпочитает максимизировать свою ренту в краткосрочном и иногда в среднесрочном временном периоде.* Именно это определяет очень ограниченный горизонт управленческих решений данных лиц. Фактически инсайдеры отказываются от долгосрочных выгод ради получения текущих высоких доходов. Ни о каком постепенном приращении богатства в таких условиях речи не идет.

В жесткой борьбе за захват и удержание прав контроля финансовых потоков наибольших успехов добиваются лица с авантюрным складом характера, поскольку у них меньше моральных ограничений. Нарушения закона и насилие позволяют им в короткие сроки получать высокие доходы. Следовательно, в нашей стране сложились условия для длительного доминирования авантюрно-феодалного способа хозяйствования.

В России есть и рациональные предприниматели. Они создали новые активы, а не захватили государственную собственность. Им приходится ограничивать свое потребление ради развития основанного бизнеса. Обычно такие предприниматели являются выходцами из средних слоев советского общества — рабочие, инженерно-технические работники и колхозники. К сожалению, корпораций, оснащенных новыми активами, в России почти нет. Зато в среднем и, особенно, в мелком бизнесе таких предприятий довольно много. Корпоративный сектор преимущественно контролируют авантюристы.

Некоторые экономисты считают, что инсайдерский контроль не оказывает однозначно негативного влияния на отечественные корпорации. Например, Я. Ш. Паппэ отмечает «непрозрачность финансовых потоков и распределительных схем» в крупном российском бизнесе (Паппэ, 2002, с. 87). Но он считает, что инсайдеры оказывают предприятиям некоторые важные услуги — организуют снабжение

и сбыт, предоставление кредитов для пополнения оборотных средств и инвестиций, постановку современного менеджмента и реструктуризацию. Однако перечисленные функции в корпорациях развитых стран традиционно исполняют менеджеры, и российские управленцы тоже могут все это делать, не присваивая инсайдерскую ренту. По мнению авторов, в России инсайдеры оказывают данные услуги предприятиям, потому что такая «помощь» позволяет утвердить и удержать контроль над предприятиями и, прежде всего, контроль над их финансовыми потоками. Самое же главное состоит в том, что большинство из вышеперечисленных услуг является не чем иным, как способами откочки инсайдерской ренты (см. подробнее ниже). В целом *изъятие инсайдерской ренты однозначно негативно воздействует на крупный российский бизнес.*

Конечно, в странах с развитой корпоративной экономикой тоже существует проблема инсайдерского контроля. Однако там это не доминирующая модель распределения доходов от собственности, а эпизодические криминальные и полукриминальные случаи. Примером манипуляций инсайдеров в США является пресловутая компания «Enron». В период, предшествующий банкротству, управляющие данной энергетической корпорации скрывали от аутсайдеров информацию о падении прибыли из-за чрезмерного роста расходов. Результатом выявления этих махинаций стали уголовные преследования нескольких менеджеров Enron, разбирательства в отношении банков, уличенных в сокрытии долгов компании — «Citigroup, J. P. Morgan Chase» и др., а также аудитора компании — «Andersen» (Пагхан, 2002; Сэпсфорд, Беккет, 2001). Очень похоже на данный скандал разбирательство, связанное с банкротством телекоммуникационной корпорации «Worldcom». Эта компания также скрывала сведения о падении прибыли от аутсайдеров, а ее бухгалтерские махинации тоже покрывала аудиторская компания «Andersen». Некоторые менеджеры «Worldcom» выдавали сами себе кредиты на льготных условиях с корпоративных счетов (Суверов, 2002).

Волны скандалов в крупном бизнесе периодически возникают в периоды циклических спадов экономик развитых стран. Это способствует перераспределению прав корпоративного контроля и отстранению от управления недобросовестных менеджеров. Наказания для виновных в злоупотреблениях значительны, вплоть до уголовного преследования. Корпоративные скандалы в России связаны не с устранением инсайдеров, а с перераспределением прав контроля между разными их группами.

Инсайдерский контроль противоречит российскому гражданскому праву, регламентирующему отношения участников хозяйствен-

ных отношений. Этот комплекс норм создан путем заимствований из законодательства стран с развитой корпоративной экономикой. Он содержит ряд положений, которые теоретически могут быть использованы участниками хозяйственных обществ, в т. ч. миноритарными акционерами, для защиты своих интересов. Можно выделить пять основных тематических групп этих прав:

- право на участие в общих собраниях;
- право на информацию;
- право требовать выкупа акций (долей);
- право предъявлять иски от имени общества к его руководителям, а также другому хозяйственному обществу, контролирующему его деятельность;
- право предъявлять иски о признании недействительными совершенных обществом крупных сделок и сделок, в которых имеется заинтересованность лиц, влияющих на ведение дел общества (Симачев, Другов, 1999, с. 39, там же см. подробнее).

Большинство методов изъятия инсайдерской ренты (об этом см. ниже) полностью противоречат российскому налоговому и даже уголовному законодательству.

В первой половине 90-х гг. многие разделы российского законодательства не имели полноценных механизмов практической реализации. Специалисты Всемирного банка отмечали относительно невысокий прогресс нашей страны в области развития правовой системы (третья группа стран, куда входили также Киргизия, Молдова, Армения, Грузия и Казахстан). Россия заметно отставала от лидеров в сфере совершенствования законодательства и институтов — стран первой группы (Польша, Словения, Венгрия, Хорватия, Македония, Чехия, Словакия). К концу 90-х гг. ситуация существенно изменилась. Россия «по степени охвата» своего хозяйственного законодательства фактически вошла в группу лидеров (экспертная оценка — 4 с минусом, Болгария, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Литва, Хорватия — оценка 4, развитые страны — оценка 4 с плюсом) (цит. по Радыгин, Сидоров, 2000, с. 56).

В настоящее время наибольшую проблему представляет не качество законодательства, а его практическая реализация. Притесняемые инсайдерами участники хозяйственных обществ обычно пассивны и не пытаются защитить свои права в суде. Если они все-таки решаются на это, то сталкиваются с коррумпированностью органов государственной власти. Шансы на успешный исход имеет сторона, обладающая большими административными и финансовыми ресурсами. Это необходимо для подкупа и давления на правоохранительные,

судебные и иные органы. Об объективном рассмотрении экономических дел обычно речи не идет.

Следовательно, существующая правовая система неэффективна. Индивиды и фирмы могут игнорировать те нормы, соблюдение которых противоречит их интересам. «Причина, по которой отдельные экономические агенты пренебрегают правом, лежит в неэффективности наказания (либо оно мало по сравнению с ожидаемой выгодой, либо низка вероятность его реализации)» (Симачев, Другов, 1999, с. X). Именно несовершенство механизмов практической реализации законодательства позволяет инсайдерам доминировать в корпоративном секторе российской экономики.

Лица, контролирующие крупный бизнес, не только успешно противостоят любым регулирующим воздействиям государства, но и подчиняют его своим интересам. Некоторые исследователи отмечают факт «приватизации институтов власти». Иногда это же явление называют «захватом государства». «Приватизация институтов власти» на федеральном уровне обеспечивает свободный вывоз финансовых ресурсов за рубеж, парализует усилия отдельных ведомств и индивидуумов по ужесточению государственного контроля, позволяет присваивать государственную собственность по минимальной цене, безболезненно накапливать кредиторскую задолженность, вносить выгодные изменения в законодательство и др. На местном уровне «захват государства» обеспечивает получение множества льгот: налоговых скидок и отсрочек, инвестиционных кредитов, субсидий, займов и кредитов, выданных под гарантии субъекта Федерации, субсидированных лицензий, прав аренды государственного имущества по низкой или нулевой цене и т. д. Кроме того, корпорациям удается использовать органы власти для защиты контролируемых рынков от конкурентов, «передела собственности», противодействия коллективным организациям трудящихся и др. Все это увеличивает монополизм в экономике и ведет к обнищанию рядовых граждан. Основными инструментами «приватизации институтов власти» являются взятки и «ротация» между чиновниками и частным сектором (Радыгин, Сидоров, 2000, с. 55; Slinko *et al.*, 2003)<sup>90</sup>.

<sup>90</sup> Объемы данной работы не позволяют подробно обосновать тезис о «приватизации институтов власти». Для углубления понимания этой проблемы целесообразно познакомиться с социологическими исследованиями, характеризующими распространенность коррупции среди чиновников и сотрудников милиции (Захаров, 2004; Коленникова и др., 2004; Сатаров, 2002).

Например, согласно (Сатаров, 2002, с. 21) в 1999–2001 гг. 82 % предпринимателей регулярно давали взятки представителям государства. Они выплачивали примерно 33,5 млрд \$ в год. Это лишь немного меньше размера

Интересная ситуация с инсайдерским контролем сложилась в корпорациях, полностью или частично принадлежащих государству. Потенциально разные ведомства способны положительно влиять на крупный бизнес нашей страны. Контроль с их стороны может повышать эффективность деятельности компаний, поскольку он сокращает утечки инсайдерской ренты. С другой стороны, вмешательство государства искажает цели хозяйствующих субъектов, и их поведение становится в меньшей степени ориентированным на эффективное рыночное хозяйствование.

Ряд эмпирических исследований 90-х гг. свидетельствуют, что роль государственной собственности не всегда была негативной. Например, в (Перевалов и др., 2000) указывается, что показатели деятельности компаний, полностью принадлежавших государству, едва ли отличаются от результатов фирм, в которых большая часть акционерного капитала находится в частной собственности. Один из выводов работы (Кузнецов, Муравьев, 2002) состоит в том, что участие государства в российских компаниях ограничивает возможности рентоориентированного поведения частных акционеров (инсайдеров. — *Прим. авт.*). Сразу после приватизации роль государственной собственности была наиболее положительной. Минимальный внешний контроль спасал некоторые предприятия от быстрого разграбления из-за безудержного изъятия ренты наиболее краткосрочно ориентированными доминирующими группами. Однако длительное время общеприменимые нормы способствовали укреплению инсайдеров на государственных предприятиях. Несмотря на предпринимаемые в последние годы попытки навести порядок в этой сфере, ситуация и сейчас остается неблагоприятной.

Государственные предприятия существуют в двух основных организационно-правовых формах — акционерные общества и унитарные предприятия. Действующие нормы предусматривают несколько ме-

---

ходной части бюджета 2001 г. Данные оценки учитывают лишь обыденную деловую коррупцию и не отражают некоторые другие ее виды. Например, социологи не смогли оценить размеры крупных взяток в верхах государства.

Данный опрос также выявил социальную страту бизнесменов, которые не вынужденно платят мзду чиновникам, а подкупают органы государственной власти с целью повлиять на них. Так действуют 33,1 % опрошенных предпринимателей. Эти лица обычно руководят крупными бизнесами и имеют солидный личный доход. К «захвату государства» прибегают чаще других представители сырьевых отраслей, крупные монополисты, а также компании, связанные с властью через льготы и заказы (Сатаров, 2002, с. 23–28). Действительной жертвой чиновников обычно является мелкий бизнес.

ханизмов управления закрепленными в федеральной собственности пакетами акций акционерных обществ:

- институт представителей государства;
- механизм доверительного управления;
- внесение принадлежащих государству пакетов акций в уставные фонды (капиталы) организаций, находящихся под контролем различных ведомств (эти организации, в свою очередь, управляются двумя вышеперечисленными способами).

В настоящее время наиболее распространены назначения в советы директоров подконтрольных государству акционерных обществ штатных сотрудников Минэкономразвития России, органов управления субъектов Федерации и территориальных структур Мингосимущества России. Данный механизм неэффективен по следующим причинам. Во-первых, чиновники, обремененные текущей работой, не могут глубоко вникать в проблемы контролируемых предприятий. Во-вторых, отсутствуют стимулы для этих служащих. Источники их материального поощрения в фондах оплаты труда ведомств не предусмотрены, а получать вознаграждение из средств акционерных обществ они не могут в соответствии с п. 3 ст. 6 ФЗ «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» от 21.07.1997 № 123-ФЗ. В-третьих, ответственность за результаты деятельности акционерных обществ размыта между разными ведомствами с противоречивыми целями. Если Мингосимущество России ответственно перед Правительством России за стоимости пакетов акций, объемы дивидендов, доходы от приватизации, то, например, отраслевые департаменты Минэкономразвития России обязаны выполнять научно-производственные программы, сохранять рабочие места и т. п. (Симачев, Другов, 1999, с. 94).

Отсутствие полноценного контроля государственной собственности создает благоприятную почву для инсайдеров. Оперативное управление обществами, крупные пакеты акций которых принадлежат государству, осуществляют генеральные директора. Они фактически назначаются собраниями представителей разных ведомств, но потом оказываются не связанными с органами государственной власти никакими договорными отношениями. При этом согласно ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ генеральный директор имеет право совершать сделки, составляющие по стоимости до 25 % активов общества, а проводимые им крупные сделки, относящиеся к производственной деятельности, вообще не лимитируются исполнительными органами общества.



Унитарные предприятия долго находились со своим собственником — государством — во взаимоотношениях, противоречащих здравому смыслу. Они не отчисляли ему прибыли, что должны были бы делать, являясь акционерными обществами. Предприятия, созданные всей страной с определенными целями, самостоятельно выбирали направления развития и определяли виды своей деятельности. Государство могло управлять данной собственностью только путем назначения и освобождения генерального директора. Но и это право реализовать было достаточно сложно после подписания соглашений с регионами, предусматривающих совместное ведение данных вопросов. Кроме того, большинство действовавших уставов унитарных предприятий и коллективных договоров с работниками предоставляли последним возможность блокировать решения государства-собственника и назначенного им генерального директора. На практике руководители досрочно практически не увольнялись (Симачев, Другов, 1999, с. 106).

Ситуацию в сфере управления унитарными предприятиями улучшил ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14.11.2002 № 161-ФЗ. Этот документ обязал данные хозяйствующие субъекты отчислять часть чистой прибыли в бюджет (ст. 17), согласовывать с органами государственной власти сделки, связанные с распоряжением имуществом (ст. 18, п. 2, ст. 20, п. 10) и заимствованиями (ст. 24), достигать установленных государством показателей экономической эффективности (ст. 20).

Однако и сейчас трудовое законодательство эффективно защищает имущество и права руководителей унитарных предприятий. Даже при доведении возглавляемого хозяйствующего субъекта до банкротства им грозит только административное взыскание, а самая жесткая мера — увольнение. Возмещение убытков, причиненных руководителями унитарных предприятий, при любом их размере маловероятно (Ахмедуев, 2003, с. 93).

Система государственного контроля унитарных предприятий и в настоящее время несовершенна. В некоторых субъектах Федерации даже отсутствуют полноценные реестры принадлежащих им хозяйствующих субъектов. Проведенное Счетной палатой Республики Дагестан обследование выявило 20 унитарных и 7 дочерних предприятий, не закрепленных за контролирующими министерствами (Там же, с. 89). Вероятно, такая «забывчивость» не является случайностью.

Кроме того, усиление контроля со стороны органов исполнительной власти не уменьшает власть инсайдеров, а побуждает их к подкупу чиновников. Происходит слияние финансовых интересов доминирующих на предприятиях групп и государственных «кон-

тролеров». Любые попытки повышения эффективности управления государственными активами бесполезны в условиях неэффективности права. Следовательно, общество почти полностью отстранено от управления своей собственностью. Реальный контроль находится в руках инсайдеров и связанных с ними чиновников. Большая часть прибыли, которую получают эти бизнесы, является объектом частного присвоения, и лишь малая ее часть перечисляется формальному собственнику — государству.

К концу 90-х гг. большинством уцелевших негосударственных компаний завладели инсайдеры, ориентированные на среднесрочный горизонт деятельности (см. подробнее в гл. 4). Ситуация на государственных предприятиях почти не изменилась. Лица, распоряжающиеся этой собственностью, часто отстраняются от контроля в результате борьбы разных кланов. Они не заинтересованы в поддержании условий для долгосрочного извлечения инсайдерской ренты и уж тем более в ее реинвестировании. Это ухудшает положение государственных предприятий в сравнении с частными компаниями.

Исследования последнего времени подтверждают данный вывод. В работе (Капелюшников, 2001, с. 115) показано, что в 2001 г. на государственных предприятиях темпы сокращения производственных мощностей составляли 9 %. Это означает, что активы выбывают не только из-за износа, но и стремительно распродаются. В то же время на разных типах частных предприятий объемы производственных мощностей либо растут, либо незначительно сокращаются. Годовые темпы этого падения не превышают 2 %. В 2000 г. «в компаниях, в которых государство имело долю участия, производительность труда составляла только 75 % от уровня прочих фирм тех же самых отраслей. В свою очередь рентабельность оказалась на 5 % ниже (в абсолютных значениях) по сравнению с частными компаниями. При этом в наибольшей степени эффективность снизилась на предприятиях с самыми слабыми системами контроля со стороны органов государственной власти (фирмы, пакеты акций которых находятся в распоряжении Российского фонда федерального имущества)» (Муравлев, 2003, с. 118). Эти данные показывают, что именно слабый государственный контроль, а не отсутствие ориентации на рыночные цели, является основной причиной низкой эффективности российских государственных предприятий.

Таким образом, несмотря на противозаконность инсайдерского контроля, криминальные и полукриминальные действия в нашей стране обычно не оспариваются. Это обусловлено неэффективностью правовой системы и отсутствием полноценного контроля за деятельностью компаний со стороны лиц и организаций, права которых на-

рушаются. Возникает положение, когда доминирующей формой присвоения доходов от собственности является способ, не закрепленный нормативными актами. В то же время применение законных механизмов затруднено. Налицо глубокий конфликт между юридическим правом собственности и реальными экономическими отношениями. Это побуждает вспомнить старый спор в советской политической экономии.

В то время было две позиции по вопросу о категории «собственность». Господствующая точка зрения приписывала этому институту решающую роль в формировании всей системы экономических отношений. В основе изложения курса политической экономии социализма в наиболее распространенных учебниках было объяснение категории общенародной собственности, из которой выводились остальные понятия данной научной системы (см., например, Островитянов и др., 1954). Именно на эту концепцию ссылаются некоторые аналитики, утверждая, что в основе приватизации лежит якобы марксистский тезис о решающей роли собственности при определении природы экономических отношений. Однако в действительности приведенное выше положение утвердилось в советской политической экономии лишь со времен И. В. Сталина. Тогда понадобилось доказать, что в СССР построен социализм, и было объявлено, что необходимым и достаточным условием создания такой системы является общественная собственность на средства производства.

Иной позиции по вопросу о собственности придерживалась школа политической экономии МГУ под руководством Н. А. Цаголова. Она предложила разделить две составляющие этой категории: юридические нормы и экономические отношения. В реальной жизни они могут не совпадать, потому что собственность как реальное отношение раскрывается через всю совокупность хозяйственных связей. В истории известны случаи, когда закрепленная законом норма не могла быть реализована на практике. Например, некоторые переселенцы, переезжавшие из Европы в Америку в XVIII в., располагали необходимыми денежными суммами, но часто не могли организовать капиталистические предприятия. Причина этого была в отсутствии наемных работников. Те же самые деньги, которые являлись в Европе капиталом, за океаном перестали быть таковым. Между тем юридически они все так же оставались в частной собственности, как и в Старом Свете. Та же проблема касается и так называемой социалистической собственности. Формальная принадлежность средств производства государству не гарантирует построения свет-

лого будущего. Именно с этим связан известный ленинский тезис об «обобществлении производства на деле»<sup>91</sup>.

В случае с инсайдерской рентой проявляется тот же феномен. Формально в стране утвердилась частная собственность, и большинство крупных предприятий стали акционерными обществами. Однако реальные экономические отношения развиваются вопреки этой юридической форме. На практике именно инсайдерский контроль определяет характер собственности и отражает институциональную среду сложившейся экономики.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что основным отличием крупной российской компании от мегакорпорации А. Эйхнера является соединение прав собственности и функций управления в руках инсайдеров. В связи с этим можно подумать, что российское предприятие похоже на неоклассическую фирму маршаллианского типа, и для ее анализа модель представительной корпорации применять нельзя. Но это не так. Сравним неоклассическую модель и фирму с инсайдерским типом контроля.

Действительно, типичная крупная российская компания максимизирует краткосрочный доход инсайдера, подобно тому как маршаллианская фирма максимизирует краткосрочную прибыль предпринимателя. Однако ряд черт отечественной корпорации абсолютно не соответствуют маршаллианской модели.

Во-первых, в отличие от неоклассического собственника инсайдеры не платили за контролируемые активы их рыночную цену, поэтому они могут процветать, разоряя бизнесы. Эти лица изымают оборотный капитал, по частям распродают активы, составляющие единые имущественные комплексы, нецелевым образом используют амортизационные отчисления и т. д. Для неоклассического предпринимателя такая стратегия бессмысленна.

Во-вторых, инсайдерские группы обычно состоят лишь из части (обычно небольшой) акционеров. В них также входят и лица, не являющиеся собственниками. Инсайдеры присваивают гораздо больше финансовых ресурсов, чем им формально положено. Значительной части собственников (государству, миноритарным и некоторым крупным частным акционерам) они выплачивают очень низкие дивиденды. Для сравнения следует напомнить, что в неоклассической фирме все

---

<sup>91</sup> В работе «Очередные задачи Советской Власти» (1918 г.) В. И. Ленин пишет о том, что большевики слишком увлеклись «красногвардейской атакой на капитал». Это привело к формальной национализации множества предприятий, но чтобы они функционировали как общественная собственность, надо еще наладить их планомерную работу (Ленин, с. 171–177).

акционеры имеют права на прибыль, а остальные лица получают заработную плату.

В-третьих, инсайдеры обогащаются, нарушая действующее законодательство. Как уже указывалось выше, они извлекают выгоду благодаря невыполнению контрактных обязательств. Всем известны факты задержек платежей наемным работникам, поставщикам, подрядчикам, кредиторам и заемщикам. Захват прав контроля финансовых потоков тоже часто происходит противозаконным путем. Для борьбы с конкурентами и другими лицами инсайдеры используют насилие. Они нанимают частные охранные предприятия (ЧОПы), криминальные структуры, представителей правоохранительных органов и т. д. Это поведение совершенно не соответствует маршаллианской модели.

В-четвертых, важно подчеркнуть отличие в целях фирм двух типов. В то время как неоклассическая фирма максимизирует краткосрочную предпринимательскую прибыль, инсайдерская компания — ренту. Отличие этих двух видов дохода описывалось выше.

Наконец следует учитывать, что производственные и управленческие структуры российских компаний в большей степени соответствуют модели мегакорпорации А. Эйхнера, чем маршаллианской фирме. Крупные отечественные фирмы имеют дискретные, состоящие из нескольких предприятий производственные комплексы, которые управляются многоуровневыми иерархиями менеджеров.

Следовательно, применение модели мегакорпорации А. Эйхнера для анализа типичной крупной российской компании, контролируемой инсайдерами, вполне правомерно.

Теперь целесообразно подробнее исследовать структуру инсайдерских групп и особенности поведения разных их членов. Можно выделить «крупных» инсайдеров, которые контролируют корпорацию в целом, и «мелких» инсайдеров, влияющих на отдельные подсистемы управления. Первые обычно являются доминирующими собственниками, управленцами высшего звена частных и государственных компаний, а также менеджерами, возглавляющими крупные бизнес-единицы и функциональные блоки корпораций<sup>92</sup>. «Мелкие» инсай-

<sup>92</sup> Наиболее влиятельными «крупными» инсайдерами являются индивиды, владеющие основными долями акционерного капитала корпораций и занимающие высшие управленческие должности этих организаций. Менее прочные позиции занимают первые лица компаний, контрольный пакет акций которых принадлежит государству. Их положение зависит от благосклонности президента страны и его окружения. На вторых ролях среди «крупных» инсайдеров находятся топ-менеджеры корпораций. Среди них более привилегированное положение занимают управленцы, владеющие значительными пакетами акций. Менее прочные позиции у наемных топ-менеджеров. Фактически они

деры — это в большинстве случаев управленцы среднего и низшего звена, а также иногда рядовые работники. «Крупные» инсайдеры являются принципами высшего уровня, а «мелкие» — принципами среднего уровня и агентами.

«Крупные» инсайдеры могут влиять на финансовые потоки внутри и вне корпорации. Используемые ими способы извлечения инсайдерской ренты весьма разнообразны. В данной работе не ставится задача подробно их исследовать, но для полноты описания поведения российских корпораций целесообразно рассмотреть основные виды этих операций.

Наиболее примитивная форма присвоения дохода «крупными» инсайдерами — изъятие финансов из бизнеса через разнообразные схемы «обналичивания». Например, предприятие может выписать платежное поручение на определенную сумму в пользу номинального юридического лица. Последнее предоставляет некоторый фиктивный акт о проделанной работе. Затем банк или лица, создавшие номинальную фирму, за вычетом некоторой комиссии выдают наличность инсайдеру или его представителю. Также инсайдер может просить покупателей продукции контролируемого бизнеса перечислять оплату не его предприятию, а той самой фирме-однодневке. Существуют и другие схемы «обналичивания», которые для краткости в данной книге не рассматриваются. Эти операции распространены в мелком и среднем бизнесе, а в крупных компаниях применяются редко из-за больших размеров инсайдерской ренты (подробнее о схемах «обналичивания» см. в Яковлев, 2002).

Для изъятия ренты при продажах продукции изредка используются штрафные санкции за неисполнение договоров поставки. В данном случае компания обязуется поставить другой фирме свою продукцию, но не делает этого и исправно платит неустойку. Эти средства обналичиваются или поступают на контролируемые инсайдерами счета.

Финансовые ресурсы из бизнесов также выводятся при закупках с помощью фиктивных сделок на условиях предоплаты. Компания переводит другой фирме, якобы продавцу товара, аванс. Однако никаких поставок впоследствии не происходит.

Предприятие, из которого изымается рента, также может давать займы номинальному юридическому лицу, на возврат которых никто не рассчитывает. При использовании этой и предыдущей схемы у контролируемых инсайдерами бизнесов растет безнадёжная дебиторская

---

занимают промежуточное положение между «крупными» и «мелкими» инсайдерами.

задолженность. Обычно такие манипуляции осуществляют кратко-срочно ориентированные «крупные» инсайдеры, желающие разом вывести большую часть финансов из бизнеса (подробнее о данных схемах см. в Катасонов, 2002, гл. 7).

В стабильно функционирующих корпорациях «крупные» инсайдеры извлекают ренту преимущественно с помощью регулируемых (трансфертных) цен. Эти цены позволяют занижать доходы и завышать расходы контролируемой фирмы. «Крупные» инсайдеры организуют сделки между производственными и иными подразделениями корпорации с одной стороны и специально создаваемыми торгово-посредническими фирмами (центрами аккумуляции прибыли<sup>93</sup>) с другой. В последних накапливается разница между трансфертными и рыночными ценами, которая и является рентой «крупных» инсайдеров. Центры прибыли часто регистрируются в российских<sup>94</sup> и зарубежных офшорных зонах. Это позволяет сократить налоговые потери инсайдерской ренты.

Концентрация в офшоре части выручки от продажи продукции является наиболее распространенным способом изъятия инсайдерской ренты. Так действуют многие корпорации-экспортеры. В этом случае трансфертные цены устанавливаются на уровне, близком (но не ниже) к текущим производственным затратам и, соответственно, значительно меньше рыночного уровня. Слишком сильное занижение цены в экспортном контракте небезопасно из-за возможных санкций со стороны российских налоговых органов.

Через иностранные офшоры осуществляются продажи не только за рубежом. Товары, потребляемые внутри страны, тоже могут предварительно «заходить» в нерезидентную офшорную компанию А. Эта фирма перепродает их с наценкой, определяющей величину инсайдерской ренты, офшорной компании Б, которая, в свою очередь,

---

<sup>93</sup> В российских корпорациях необходимо различать центры аккумуляции прибыли (подразделения, в которых сосредотачиваются финансовые ресурсы) и управленческие центры прибыли. Последние не используются для концентрации инсайдерской ренты. Руководители этих структур имеют возможность регулировать доходы и расходы для достижения целевого финансового результата. Получение запланированных объемов прибыли является основанием для поощрения соответствующих исполнителей. Однако расходы и доходы таких подразделений формируются на основе трансфертных цен. Следовательно, речь идет не о получении реальной прибыли, а о достижении некоторого баланса доходов и расходов при заданных ограничениях.

<sup>94</sup> Такими офшорами являются Республики Калмыкия и Горный Алтай, а также многочисленные закрытые административно-территориальные образования.

без наценки осуществляет поставки в Россию. По российскому налоговому законодательству налогооблагаемая прибыль компании Б равна нулю, и у нее не возникает обязательств перед отечественным бюджетом<sup>95</sup> (Катасонов, 2002, с. 59, 60).

Схемы увеличения расходов контролируемого предприятия более разнообразны. Через центры прибыли могут поставяться сырье и материалы по завышенным ценам, предоставляться займы по завышенным процентам, сдаваться в аренду активы по завышенным ставкам арендной платы и т.д. Завышенные проценты по кредитам иногда выплачиваются и банкам, которые по договоренности перечисляют их на счета инсайдеров.

Компании также могут заключать контракты на покупку таких услуг, фактическое приобретение и стоимость которых сложно проконтролировать. Обычно речь идет о маркетинговых исследованиях, консалтинге, аудите и т.п. Значительная часть платежей по таким контрактам связана с выводом инсайдерской ренты.

Толлинговые схемы позволяют одновременно завышать цену поставляемого предприятию сырья и занижать цену производимой продукции. Разница в этих ценах часто оказывается минимальной, не соответствующей фактически добавленной в процессе обработки стоимости.

Для сохранения положительного имиджа и уменьшения риска посягательств на инсайдерскую ренту со стороны государства некоторые крупные компании создают системы, состоящие из двух и более уровней центров прибылей. В этом случае учреждаются два подконтрольных «крупным» инсайдерам юридических лица, не аффилированные с основной корпорацией. Первая фирма функционирует в одной из респектабельных европейских стран, например в Великобритании. Другая компания создается в низконалоговой и менее респектабельной юрисдикции, с которой у Великобритании подписано соглашение об избежании двойного налогообложения, например

---

<sup>95</sup> Компания А не может напрямую перепродать товар в нашей стране. Ст. 10 ФЗ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» № 2116-1 в редакции от 31.03.1999 предусматривает, что иностранные юридические лица обязаны уплачивать налоги с доходов, полученных от российских источников. Обязанность по удержанию и перечислению налога в бюджет возложена на юридических лиц нашей страны, выплачивающих доходы нерезидентам. По закону предприятие-резидент должно удержать с офшорной компании 20 % прибыли для уплаты налога. Если юридическое лицо-нерезидент не предоставляет документов о своих затратах на приобретение/изготовление товара, то налоговые органы обязаны рассчитывать налогооблагаемую прибыль исходя из рентабельности 25 %.



в Черногории, Венгрии или Испании. Вторая фирма дает поручение первой проводить от своего имени сделки, и средства, поступающие на счет первой компании, переводятся во вторую. Вознаграждение компании в Великобритании составляет обычно небольшую долю общей прибыли (5 %). Вся оставшаяся сумма идет, например, в Черногорию, где налог на прибыль платится по ставке 2,5 %. Компания в Великобритании сдает официальную отчетность, а вторая фирма нигде не прослеживается. Реальную прибыль таких структур почти невозможно проконтролировать<sup>96</sup> (Шохина, 2002, с. 62, 63).

В крупных корпорациях вышеперечисленные схемы реализуются совместно и являются гораздо более сложными, чем описанные базовые варианты. Инсайдерская рента распределяется по множеству юридических лиц, позволяющих комбинировать преимущества разных юрисдикций и диверсифицировать риски. Часто в такие компании переводится и значительная часть активов корпораций (подробнее об офшорном бизнесе см. в Горбунов и др., 1997; Катасонов, 2002, с. 58–66).

Интересная ситуация с извлечением инсайдерской ренты сложилась в бывшем МПС России (ОАО «РЖД»). Формальные права собственности на активы железнодорожной естественной монополии принадлежат государству. У «крупных» инсайдеров этого ведомства меньше возможностей для распоряжения финансовыми потоками, чем у собственников частных корпораций. Кроме того, тарифы на услуги федерального железнодорожного транспорта устанавливают органы государственного регулирования. Это препятствует применению трансфертных цен. Формально все грузоотправители должны платить равный тариф за одинаковые перевозки, и данные услуги нельзя дешево продать центру прибыли. Однако «крупные» инсайдеры МПС преодолели эти ограничения. Они продавали ряду контролируемых фирм права на железнодорожные перевозки со скидками (исключительные условия тарификации). Позднее эти компании перепродавали данные права конечным грузоотправителям. Наличие разнообразных исключительных условий тарификации создавало предпосылки для возникновения экономической неравновыгодности услуг федерального железнодорожного транспорта для

---

<sup>96</sup> В этой связи следует отметить, что развитые страны часто способствуют утечке капитала из периферии мирового капитализма. Законодательство многих европейских государств создает легальное прикрытие для компрадорских элит развивающихся стран. Это яркий пример двойной морали. То, что недопустимо для своего народа (развитые страны активно борются с нелегальным оттоком капитала из своей экономики), считается вполне возможным для других.

потребителей. Это приводило к большому количеству конфликтов между МПС России, регулирующими органами и грузоотправителями. К сожалению, полностью устранить скидки на железнодорожном транспорте по объективным причинам невозможно<sup>97</sup>.

Большинство описанных схем способствуют утечке капитала из страны<sup>98</sup>. Разные российские исследователи дают противоречивые оценки этого явления. Согласно С. М. Меньшикову (Меньшиков, 2004, с. 67) с 1994 по 2000 гг. было вывезено 111 млрд \$. О. В. Дынникова утверждает, что за этот период из страны утекло 173,2 млрд \$ (в части 2000 г. без учета вывоза наличной валюты). В среднем за эти годы выводилось около 8 % ВВП (Дынникова, 2001, с. 54). Согласно В. Ю. Катасонову с 1994 по 2000 гг. утекло 236 млрд \$ (Катасонов, 2002, с. 49, 50). Есть и значительно более высокие оценки вывоза капитала. Г. И. Ханин утверждает, что только за 1991–1996 гг. из страны выведено около 900 млрд \$ (Ханин, 2001, с. 26, 27).

В период экономического оживления утечка капитала остается стабильно высокой. По оценкам экономической экспертной группы при Минфине России, в 2002 г. вывезено 25,1 млрд \$ против 22 млрд \$ в 2001 г. Большинство специалистов российских инвестиционных банков считают, что утечка капиталов не снижается. Если и наблюдаются колебания, то лишь в узких границах между 20 и 25 млрд \$ (Утечка капитала... 2003).

Разумеется, не все утекающие из страны средства имели своим источником именно инсайдерскую ренту. Однако, если верно предположение, что подобная рента является главной формой извлечения доходов от собственности в отечественной экономике, то она должна составлять большую часть вывезенного капитала. Конечно, вычет

---

<sup>97</sup> Подробнее об описанных манипуляциях см. в «Отчете о результатах проверки выполнения представлений Счетной палаты России, направленных по результатам проверки МПС России за 1997–1998 годы по фактам, изложенным в средствах массовой информации, а также в соответствии с решениями Коллегии от 18.06.1999 г. (протокол № 19 (170)) и от 16.01.2001 г. (протокол № 2 (238)) проверки законности и целесообразности предоставления МПС России скидок с железнодорожного тарифа компаниям «Трансрейл», ОАО «ПФГ Росвагонмаш» и ЗАО «Компания Трансутоль», а также законности и целесообразности использования средств федерального бюджета на государственное управление, внебюджетных средств и федеральной собственности в МПС России за 2000 год».

<sup>98</sup> Следует учитывать, что корпорации развитых стран тоже часто вывозят капитал за рубеж. Они осуществляют заграничные инвестиции, которые позволяют увеличить их прибыли. Данные операции не связаны с нелегальным обогащением менеджеров и собственников.

из инвестиционного фонда страны ресурсов подобного масштаба является очень важным фактором подрыва экономического роста.

Если «крупные» инсайдеры являются собственниками корпорации, то при благоприятной экономической конъюнктуре в стране и успешном функционировании контролируемого бизнеса они иногда реинвестируют часть ранее изъятной ренты. Например, принадлежащая им офшорная компания может закупить оборудование и предоставить его в аренду производственным подразделениям корпорации. Некоторые эксперты полагают, что около 15–20 % вывезенного капитала возвращается в Россию как краткосрочные и среднесрочные инвестиции фирм нерезидентов, контролируемых российскими физическими и юридическими лицами (Гвоздева и др., 2000, с. 23).

Об отечественном происхождении значительной части иностранных инвестиций в нашу страну официально заявляют и некоторые государственные органы. По данным Главного управления по борьбе с экономической преступностью МВД России почти все зарубежные капиталовложения в некоторые отрасли имеют «российскую» окраску. Например, в 2000 г. из Кипра поступило 11,4 % всех прямых иностранных инвестиций в промышленность, с Антильских островов — 48,6 % капиталовложений в черную металлургию, с Гибралтара — 23,3 % прямых иностранных инвестиций в торговлю и общественное питание (Багров, 2001). В 2003 г. из трех офшорных зон (Кипра, Люксембурга и Виргинских островов) поступило 26,6 % иностранных инвестиций в нашу страну (Россия в цифрах, 2004, с. 366). Можно предположить, что с учетом других офшоров и стран, обеспечивающих легальное прикрытие для манипуляций с вывезенным из России капиталом (Великобритании, Дании, Бельгии и других государств), в настоящее время почти половина зарубежных капиталовложений являются реинвестированной рентой «крупных» российских инсайдеров.

О роли кипрских инвестиций в российской экономике следует сказать подробнее. До 1997 г. активность резидентов данной офшорной зоны в нашей стране была незначительна. Это естественно — в тот период инсайдерская рента интенсивно выводилась за рубеж, и о ее реинвестировании никто не задумывался. С 1997 г. и до настоящего времени Кипр занимает ведущие места среди крупнейших инвесторов в Россию (см. таблицу 3.1). За 1998–2003 гг. поток капитала из этой крошечной страны увеличился в 4,5 раза, а совокупный объем прямых иностранных инвестиций вырос лишь в 2,5 раза. В 2003 г. Кипр опережал по объемам капиталовложений США, Японию и Францию. Ясно, что столь значительная, в сравнении с крупнейшими державами мира, роль маленького островного государства отражает активность вовсе не его резидентов, а «крупных» российских инсайдеров.

**Табл. 3.1.** Инвестиции Кипра в экономику России (РСЕ, 2003, с. 607; Россия в цифрах, 2004, с. 366; Инвестиции в России, 2001, с. 82) .

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Объем кипрских инвестиций (млн \$)	992	917	923	1448	2331	2327	4203
Доля Кипра в общем объеме прямых иностранных инвестиций (%)	8,1	7,8	9,7	13,2	16,3	11,8	14,2
Место Кипра среди крупнейших стран инвесторов в экономику России	5	5	3	3	1	2	3

Существует ряд серьезных мотивов для возвращения вывезенных финансовых ресурсов:

- за рубежом капитал сталкивается с жесткой конкуренцией, что побуждает репатриировать его в Россию, где «правила игры» хорошо известны;
- в нашей стране в некоторых отраслях экономики норма прибыли существенно выше, чем за границей;
- реинвестирование под иностранной «крышей» в России создает более высокие гарантии для собственников;
- возвращение капитала под вывеской «иностранного» дает возможность его владельцу «перекрашивать» российские фирмы в иностранные и облегчает дальнейший вывод финансовых ресурсов из этих бизнесов<sup>99</sup> (Катасонов, 2002, с. 102).

Возвращение «беглого» капитала, казалось бы, можно только приветствовать. Однако не следует спешить с радужными оценками. Во-первых, реинвестирование финансовых ресурсов — это лишь скромный ручеек по сравнению с их полноводным оттоком из страны. «Подавляющая часть капитала вложена за границей всерьез и надолго. Реализация недвижимости, как правило, связана с такими потерями для владельцев, что мало кто решится на это. Вложения в фирмы, как и в акции, означают, что их владельцы прочно „увязли“

<sup>99</sup> Согласно российскому законодательству иностранные инвесторы имеют права на вывод за рубеж процентов, дивидендов и иных доходов, полученных от вложений в экономику нашей страны. Кроме того, они могут репатриировать свои капиталы при дезинвестировании, например при продаже своих акций и паев.

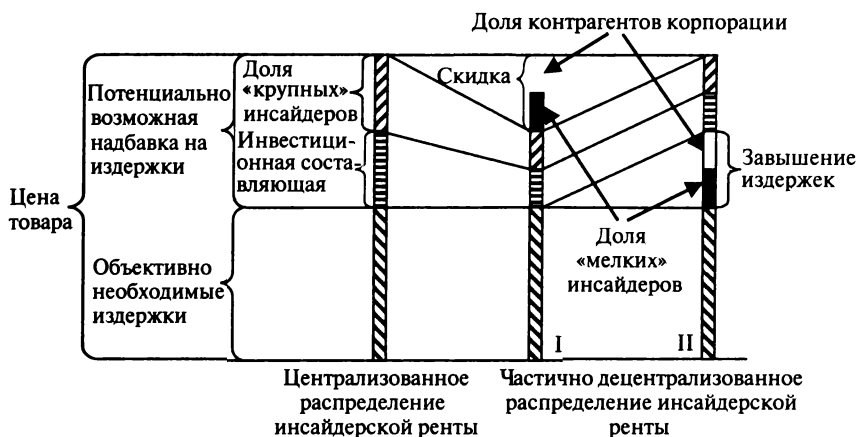
в экономике страны, и выход из нее связан с большими издержками» (Аникин, 2001). Во-вторых, этот ручеек может мгновенно пересохнуть при ухудшении экономической конъюнктуры. В-третьих, возврат финансовых ресурсов происходит отнюдь не безвозмездно. Российские компании обычно получают зарубежные капиталы в форме кредитов и займов, поэтому они должны выплачивать контролируемым инсайдерами нерезидентам проценты. В-четвертых, не все репатрируемые финансовые ресурсы возвращаются для модернизации или расширения производственных мощностей. Часто преобладают другие мотивы, например захват и закрепление контроля над бизнесами.

«Крупные» инсайдеры доминируют в вертикально-интегрированных корпорациях, где рента распределяется преимущественно централизованно. Они изымают часть финансового потока, а остатки направляют на инвестиции. Цена товара корпорации в этом случае равна сумме издержек, объективно необходимых для его производства, и потенциально возможной на данном рынке надбавки. Последняя в свою очередь равна сумме инвестиционной составляющей и доли, присваиваемой «крупными» инсайдерами. Эти положения иллюстрирует рисунок 3.1.

В большинстве российских корпораций «крупные» инсайдеры не могут полностью контролировать деятельность всего трудового коллектива. Менеджеры среднего и низшего звена, а также рядовые работники пользуются этим для извлечения своей доли ренты. Даже жесткий контроль движения финансовых потоков внутри компании не может эффективно препятствовать оппортунизму рядовых членов корпорации, потому что между «крупными» и «мелкими» инсайдерами всегда существует асимметрия информации.

Наиболее примитивной формой нелегального присвоения доходов корпорации менеджерами и рядовыми работниками являются разные формы воровства материально-технических ресурсов (МТР) и распоряжение имуществом фирмы в личных интересах. Эти операции распространены в компаниях со слабыми системами управления среди «мелких» инсайдеров, находящихся на нижних уровнях корпоративной иерархии. Обычно расхищаются относительно ликвидные активы: горюче-смазочные материалы, драгоценные и цветные металлы, драгоценные камни, запчасти для широко распространенной техники, строительные материалы и др. Как правило, ущерб от воровства невелик.

Более опасный способ извлечения инсайдерской ренты используется менеджерами среднего звена. Они могут нецелевым образом (с нарушением приказов «крупных» инсайдеров) распоряжаться ресурсами корпорации. При этом финансы и МТР компании направ-



**Рис. 3.1.** Распределение инсайдерской ренты между «крупными» и «мелкими» инсайдерами.

Рисунок изображен с допущением, что инсайдерская рента извлекается за счет надбавки на издержки. На практике встречаются случаи, когда инсайдеры обогащаются, увеличивая кредиторскую задолженность перед поставщиками, подрядчиками и трудовым коллективом, повышая задолженность перед бюджетами разных уровней и внебюджетными фондами, сокращая и заменяя привлеченными капиталами оборотные средства предприятий, похищая кредиты и займы, нецелевым образом используя амортизационные отчисления. В этом случае можно сказать, что доля инсайдеров распространяется и на часть объективно необходимых издержек

ляются в контролируемые «мелкими» инсайдерами фирмы. Данным юридическим лицам отпускается продукция или выдаются авансы, а они не производят оплату и поставки. В результате у компании резко увеличивается безнадежная дебиторская задолженность. Данные операции также распространены в корпорациях со слабыми системами управления.

«Мелкие» инсайдеры реализуют вышеописанные манипуляции в корпорациях, находящихся на ранних этапах своего развития. С укреплением положения «крупных» инсайдеров менеджеры-оппортунисты начинают изымать ренту другими способами.

В компаниях с мощными системами управления зонами высоко-го риска являются подразделения, осуществляющие продажи товаров и приобретение МТР и услуг. «Мелкие» инсайдеры, контролирующие эти службы, не могут извлекать ренту непосредственно из корпорации, но они добиваются своего с помощью контрагентов их компании. При управлении продажами корпорации они предоставляют скидки в обмен на вознаграждение, получаемое от покупателей (так назы-

ваемый «откат»). В результате цена товара компании оказывается меньше потенциально возможного уровня на величину скидки, часть которой присваивают «мелкие» инсайдеры. Соответственно уменьшится инвестиционная составляющая и доля «крупных» инсайдеров (см. рисунок 3.1 часть I).

Из-за манипуляций менеджеров-оппортунистов компании иногда теряют контроль над своими сбытовыми сетями. Их дилеры и покупатели начинают выторговывать для себя чрезвычайно выгодные уступки. В результате доходы «крупных» инсайдеров падают, и их могут вытеснить с предприятия другие влиятельные лица.

При управлении закупками МТР и услуг «мелкие» инсайдеры допускают завышение цен контрактов в обмен на вознаграждение, предоставляемое поставщиками. В этом случае издержки производства товара превышают объективно необходимый уровень на некоторую величину, часть которой присваивают «мелкие» инсайдеры. Это тоже сокращает инвестиции и доходы «крупных» инсайдеров (см. рисунок 3.1 часть II).

В настоящее время при закупках и продажах некоторых видов МТР и услуг величина взяток доходит до половины суммы контракта.

Реальность естественно сложнее описанных основных схем махинаций «мелких» инсайдеров. При продажах и закупках менеджеры среднего и низшего звена обогащаются не только за счет скидок и завышения цен. Они также заключают с покупателями и поставщиками контракты, содержащие невыгодные для их компании условия (сроки и форма оплаты, объемы и технические характеристики продаж, закупок и поставок, время исполнения контрактных обязательств и др.). Вообще любые входящие и исходящие из корпорации финансовые потоки могут использоваться для манипуляций «мелких» инсайдеров. Например, значительные махинации осуществляются при выдаче и получении кредитов и займов, приобретении новых бизнесов и продаже бизнес-единиц компании, сдаче и получении в аренду активов. На практике в компаниях параллельно реализуются много вариантов утечек ренты к «мелким» инсайдерам.

Разные параметры контрактов, заключаемых при продажах и закупках, в различной степени подвержены манипуляциям менеджеров-оппортунистов. Наиболее легко фальсифицируются цены договоров и условия платежей. Это обусловлено трудностями определения справедливых коммерческих условий контрактов на рынках несовершенной конкуренции. Технические характеристики, объемы и сроки продаж и закупок фальсифицировать значительно сложнее, потому что такие параметры можно проверить на соответствие техническим нормативам. Если «мелкие» инсайдеры все-таки фальсифицируют

данные показатели, то у них возникают проблемы, когда корпорации приходится осуществлять чрезвычайно качественные, крупные и срочные поставки продукции, некуда девать избыточные объемы закупленных МТР и услуг и невозможно отпустить в производство некачественные разновидности МТР.

Большие возможности для махинаций менеджеров-оппортунистов с продажами открывает бартер. При таких сделках особенно легко фальсифицировать пропорции обмена. Бартерные манипуляции могут осуществлять не только сбытовые подразделения, но и снабженцы, организующие поставки МТР и услуг для компании в обмен на ее продукцию. В этом случае практически невозможно проводить согласованную снабженческую и сбытовую политику, поскольку функции закупок и продаж распределяются среди нескольких обособленных и относительно независимых блоков подразделений корпорации.

Можно было бы предположить, что каждая отдельная российская корпорация способна возместить часть убытков, наносимых ей «мелкими» инсайдерами, за счет других фирм. То есть, продавая товары с необоснованными скидками, можно также осуществлять закупки МТР и услуг с подобными скидками. Однако обычно корпорации не взаимодействуют друг с другом напрямую, поэтому выгода от оппортунизма менеджеров рассеивается среди множества паразитических торгово-посреднических фирм. Это, в конечном итоге, приводит к взвинчиванию транзакционных издержек и неэффективному распределению национального дохода (Блохин, 2002, гл. 3, 2). Следует также учитывать, что обычно крупные фирмы не склонны к гибким взаимоотношениям с покупателями и поставщиками. Их сбытовые и закупочные службы соблюдают формальные правила и редко раздают взятки.

«Мелкие» инсайдеры наносят корпорации ущерб, превышающий объемы изымаемой ими ренты, потому что контрагенты выплачивают взятки, только если они меньше получаемых ими выгод (см. рисунок 3.1). Кроме того, доходы менеджеров-оппортунистов не могут быть реинвестированы, поскольку они не являются крупными собственниками. Значит, одинаковые абсолютные объемы ренты, извлекаемые разными типами инсайдеров, приводят к разным последствиям. С точки зрения выбора из двух зол наименьшего консолидация финансов у «крупных» инсайдеров является благом для корпорации.

Последствия оппортунизма менеджеров невозможно полностью устранить, организовав закупки через тендеры, увеличивая число контролирующих органов, совершенствуя процедуры взаимодействия



подразделений корпорации с контрагентами и т.д. Однако эти организационные преобразования позволяют резко уменьшить объем злоупотреблений.

Перечисленные схемы изъятия инсайдерской ренты помогают минимизировать налоговые потери. Это позволяет лицам, контролирующим крупный российский бизнес, уклоняться от исполнения вышеописанных общественных функций, связанных с обладанием частной собственностью. Для оправдания своих действий они постоянно декларируют, что существующий уровень налоговых ставок несправедлив.

Манипуляции «крупных» и «мелких» инсайдеров хорошо известны органам государственной власти. За нелегальные вознаграждения работники силовых структур даже проводят финансовые расследования по заказу разных заинтересованных лиц. В результате определяются координаты центров прибыли и объемы финансовых потоков через них. Инсайдерам необходимы эти данные для противодействия конкурентам и оценки реальной доходности предполагаемых к приобретению и захвату бизнесов.

Изъятие инсайдерской ренты оказывает негативное воздействие почти на все сферы деятельности корпораций. Некоторые последствия инсайдерского контроля исследованы рядом отечественных экономистов.

Например, А. С. Скоробогатов отмечает: «На обслуживание процессов перераспределения и сокрытия инсайдерской ренты, статусной ренты чиновников и иных видов рентных доходов ориентирована значительная часть российских финансовых институтов. В 90-х гг. в стране одновременно бурно рос финансовый сектор и сокращались инвестиции. Неинвестиционный рост финансовой системы был реакцией на открывшиеся широкие возможности извлечения крупных рентных доходов. Основная часть доходов банков имеет перераспределительный характер — они уделяют мало внимания кредитованию производства, а прежде всего, ищут трансферты. Следовательно, их деятельность не только бесполезна для общества, но и вредна» (Скоробогатов, 1998). Можно заключить, что инсайдерский контроль в значительной степени деформирует отношения реального и финансового секторов российской экономики.

Е. А. Дорофеев исследовал влияние инсайдеров на капитализацию бизнеса и на рынок ценных бумаг (Дорофеев, 2001). Он установил, что рыночная стоимость акций российских компаний определяется тем, насколько контролирующие их лица готовы делиться доходами с внешними акционерами. Обычно миноритарии находятся в угне-

тенном положении, и получаемые ими дивиденды ниже инфляции<sup>100</sup>. В такой ситуации внешние инвесторы считают вложения в отечественные бизнесы непривлекательными и крайне низко оценивают акции этих фирм.

Капитализация большинства российских компаний гораздо меньше реальной стоимости создания аналогичного бизнеса. «Например, возможно ли представить, чтобы РАО «ЕЭС России» можно было отстроить заново за 3,6 млрд \$? Или ОАО «КамАЗ» за 240 млн \$? А ОАО «Аэрофлот» за 319 млн \$? (одни самолеты стоят в два—три раза дороже). И это при том, что перечисленные компании относятся к числу благополучных. За ульяновского авиационного гиганта ОАО «Авиастар» инвесторы дают всего 5 млн \$» (Совместный проект, 2002, с. 152). «Нынешняя капитализация ОАО «Газпром» немного превышает 15 млрд \$. Между тем, если подсчитать доказанные запасы газа, принадлежащие компании, и сравнить с аналогичными по параметрам западными корпорациями, то, по различным оценкам специалистов, эта цифра может составить от 200 млрд до 1 трлн \$» (Фадеев, 2002, с. 25). Аналогичная ситуация складывается в сфере нефтедобычи и нефтепереработки. «Сопоставление ведущих российских и иностранных компаний нефтегазового сектора свидетельствует о том, что разница в их капитализации и, тем более, в относительной ликвидности их активов на рынке, кратно превосходит разницу в операционных денежных потоках и в еще большей степени — в физических объемах разведанных и извлекаемых объемов минерального сырья. Следовательно, эта разница в капитализации не может быть объяснена лишь фундаментальными параметрами фирм» (Дорофеев, 2001, с. 34).

Феномен «недокапитализации» обычно связывается с высокими, специфическими для России, политическими и криминальными рисками (см., например, Woo, 1997; Бриттан, 1998). Однако его можно объяснить, по крайней мере частично, и доминированием инсайдеров (Дорофеев, 2001; Капелюшников, 1999; Радыгин, Энтов, 1999). Если существующая в настоящее время модель распределения доходов от собственности сохранится, то рыночная стоимость акций российских компаний будет стабильно ниже, чем у зарубежных корпораций. В такой ситуации не поможет и снижение рисков ведения бизнеса в стране — коррупции, политической нестабильности и т. д.

<sup>100</sup> Годовая дивидендная доходность акций 11 наиболее ликвидных эмитентов отечественного фондового рынка в 2002 г. составила 2,4 % (без учета «Сибнефти»). Это значительно ниже, чем у крупных европейских корпораций — 3,2–3,5 % (Клещев, 2003). Также следует учитывать, что у абсолютного большинства российских компаний дивиденды намного ниже уровня «голубых фишек».

«Крупные» инсайдеры оценивают контролируемые активы существенно выше сложившихся на рынке цен. Обычно они не заинтересованы в участии в торгах. С одной стороны, это объясняется тем, что приобретение дополнительных пакетов акций уже не приведет к усилению контроля финансовых потоков и увеличению объемов инсайдерской ренты. С другой стороны, продажа имеющейся собственности по сложившимся на рынке ценам может способствовать потере этого контроля без адекватной компенсации. Фактически для инсайдеров «распоряжение денежными потоками контролируемых фирм является нерыночным (т. е. неторгуемым) активом» (Дорофеев, 2001, с. 8, 9).

Мелкие акционеры, не получая полноценных дивидендов, постепенно избавляются от имеющихся у них обыкновенных акций российских фирм. Крупные «инсайдеры» приобретают эти активы, но лишь до тех пор, пока не сосредоточат контрольные (фактически, а не юридически) пакеты акций. После того как завершился переток активов от мелких акционеров к обладателям крупных пакетов, на рынке будут доминировать лишь инвесторы-спекулянты. В таких условиях рынок ценных бумаг пока не стал заметным источником привлечения капиталов в отечественный бизнес (Там же, с. 31).

К сожалению, экономисты до настоящего времени не проводили глубоких исследований влияния инсайдерского контроля на инвестиционное поведение российских фирм и их системы управления. Приведенные выше факты позволяют авторам выдвинуть гипотезу, что это воздействие является однозначно негативным. Однако прежде чем перейти к рассмотрению данного вопроса, необходимо исследовать факторы, определяющие объемы изъятия инсайдерской ренты из бизнесов. Это поможет в дальнейшем глубже понять различия в инвестиционном поведении разных российских корпораций.

### **§ 3. Факторы, влияющие на масштабы изъятия инсайдерской ренты**

На объемы инсайдерской ренты, которые можно извлечь из компании, воздействует совокупность объективных факторов. Они характеризуют активы и степень монополизма контролируемых инсайдерами бизнесов. Для исследования этих факторов целесообразно использовать теорию земельной (земледельческой) ренты Рикардо—Маркса.

Как известно, классики политической экономии предлагали выделять несколько видов рентных доходов в зависимости от условий хозяйствования на участках земли разного качества, т. е. различной

производительности и близости к рынкам сбыта. Данную классификацию целесообразно рассмотреть подробнее. Абсолютная рента — это плата капиталиста-арендатора землевладельцу за право пользования участком. Данное вознаграждение лендлорд получает просто за то, что является собственником ограниченных земельных ресурсов. Если бы количество земли было неограниченно, то на худших участках никто бы вообще не хозяйствовал. Дифференциальная рента первого рода (I) возникает на средних и лучших участках. Ее источник — большая природная плодородность земель и их близость к рынкам сбыта. Качество возделываемого участка можно улучшить за счет вложений средств и труда. В этом случае возникает дифференциальная рента второго рода (II) (Курс политической экономии, 1963, с. 437—468).

Между землевладельцем и современным российским инсайдером много общего. Доходы и тех и других преимущественно обусловлены не эффективным управлением капиталом, а правами контроля ограниченных активов. Однако между этими категориями лиц есть и различия. Землевладельцы получают свои доходы в условиях господства капитализма. Их земельная рента основывается на экономическом принуждении и выплачивается арендаторами добровольно. Инсайдерская рента извлекается благодаря сочетанию экономического и внеэкономического принуждения. Данное противоречие можно разрешить, если учесть, что экономисты-классики анализировали помимо капиталистической и феодальную земельную ренту. Они считали, что основой доходов феодалов было внеэкономическое принуждение. Очевидно, на практике существовали и существуют общественные отношения, сочетающие черты капитализма и феодализма. В настоящее время такие хозяйственные системы сконцентрированы на периферии мирового капитализма. Извлекаемая в этих условиях инсайдерская рента аналогична земельной ренте. Обе они имеют полуфеодальный характер. Значит, для анализа доходов инсайдеров можно использовать вышеописанную классификацию. Целесообразно различать абсолютную и дифференциальную инсайдерскую ренту. Также следует выделять дифференциальную инсайдерскую ренту первого и второго рода.

Абсолютной инсайдерской рентой является доход от контроля над бизнесом, активы и рыночная ниша которого не обладают уникальными качествами, порождающими дополнительные доходы. Такая рента характерна для отраслей, поставленных ценовым диспаритетом в наиболее тяжелое положение. Этим видом доходов может ограничиваться и выгодность наименее эффективных компаний других секторов экономики.

Дифференциальная инсайдерская рента извлекается дополнительно к абсолютной ренте при контроле над бизнесами, в которых благодаря уникальным свойствам активов и наличию власти над рынками создаются добавочные доходы. Эта рента возникает там, где доминирующая группа, затрачивая те же усилия на контроль, распоряжается бóльшим финансовым потоком. Если уникальность активов не является основой дополнительных доходов, то не создается и дифференциальная инсайдерская рента. Например, оборонное предприятие, обладающее высококачественным импортным оборудованием, может находиться в очень трудном положении. Контролирующая его доминирующая группа получит только абсолютную ренту.

Если инсайдеры извлекают добавочный доход только потому, что захваченный ими бизнес изначально был оснащен высокoeffективными советскими активами и обладал значительной властью над рынками, то можно говорить о дифференциальной инсайдерской ренте I. Данный вид ренты характерен для отраслей, поставленных ценовым диспаритетом в привилегированное положение. В этих случаях упомянутый в гл. 2 рентный доход, обусловленный богатством и доступностью природных ресурсов, а также высокой концентрацией активов, трансформируется в дополнительные объемы инсайдерской ренты. Также данный вид доходов можно извлекать на предприятиях-монополистах. В других отраслях на дифференциальную инсайдерскую ренту I рассчитывать не приходится.

Доходность бизнеса растет, если доминирующая группа делает инвестиции с целью увеличения эффективности контролируемых активов и осуществляет затраты для повышения степени монополизма (интегрируется с другими бизнесами, рекламирует свой бренд, «приватизирует институты власти» и разрушает коллективные организации наемных работников). В этой ситуации можно говорить о наличии дифференциальной инсайдерской ренты II. На размеры данного дохода решающее влияние оказывает эффективность управления капиталом. Возникает вопрос: есть ли в этом случае разница между инсайдерской рентой и предпринимательским доходом? Основным признаком всех трех видов инсайдерской ренты является ее источник — нелегальное присвоение части финансовых потоков фирмы с помощью вышеописанных манипуляций. О предпринимательском доходе можно говорить, только когда прибыль поступает в распоряжение акционера нормальным путем — в качестве причитающихся ему дивидендов. Следовательно, дифференциальная рента II похожа на предпринимательский доход, но не идентична ему.

Необходимо отметить, что только «крупные» инсайдеры принимают решения об инвестициях в контролируемые активы и увели-

чении степени монополизма. Значит, лишь они создают условия для извлечения дифференциальной ренты II в будущем. Однако позднее часть этого дохода достается и «мелким» инсайдерам.

Общий объем инсайдерской ренты, который можно вывести из бизнеса, равен сумме абсолютной и двух видов дифференциальной ренты. Но не весь этот доход действительно изымается из компаний. Часть капиталов доминирующие группы оставляют в бизнесе для поддержания и увеличения текущего уровня эффективности активов и степени монополизма. Значит, на объемы изъятия инсайдерской ренты влияют не только объективные характеристики бизнеса, но и субъективные предпочтения инсайдеров. Для углубления понимания данной проблемы целесообразно исследовать особенности поведения этих лиц.

Распоряжаясь финансами контролируемого предприятия, инсайдеры руководствуются рациональными и иррациональными мотивами. У них есть следующие, взаимно конкурирующие, возможности использования финансовых ресурсов:

- текущее потребление;
- приобретение недвижимости, товаров длительного пользования и антиквариата;
- сбережение капитала в форме наличности, депозитов (обычно в зарубежных банках) и вложений в бизнесы других стран;
- инвестирование в контролируемый бизнес<sup>101</sup>.

Первые три варианта связаны с откачкой ренты из бизнеса.

---

<sup>101</sup> Некоторые российские корпорации покупают зарубежные бизнесы, соответствующие основному профилю их деятельности. Например, отдельные нефтяные компании приобретают заграничные нефтедобывающие предприятия, нефтеперерабатывающие заводы и сети бензоколонок. Такие сделки обосновываются необходимостью проникновения на рынки других стран. В случае успеха данные проекты действительно могут улучшить положение российских корпораций. Однако истинным мотивом таких инвестиций часто является желание «крупных» инсайдеров выгодно и безопасно разместить выведенную за рубеж ренту. Эти лица знают специфику приобретаемых бизнесов и надеются на их успешное функционирование. «Крупные» инсайдеры могут потерять контроль над российскими активами, но зарубежные компании у них значительно труднее отобрать. При осуществлении таких капиталовложений интересы отечественных компаний часто не учитываются, и их положение ухудшается. Значит, приобретение зарубежных бизнесов, соответствующих основному профилю деятельности российских корпораций, обычно является не инвестированием в контролируемый бизнес, а выгодным сбережением вывезенной из страны инсайдерской ренты.

Использование ресурсов компании для финансирования текущего потребления инсайдеров, приобретения ими недвижимости, товаров длительного пользования и антиквариата связано с особенностями потребительского поведения этих лиц. Решающее влияние на его формирование оказали процессы разрушения советского общества.

После того как коммунистические ценности были резко демонтированы, возник идеологический вакуум. Он стал быстро заполняться пропагандой «буржуазных ценностей», а точнее, пропагандой быстрого, немедленного обогащения любой ценой, потребления дорогих, престижных товаров и в целом «красивой жизни». Активно внедрявшиеся в 90-е гг. через все СМИ новые идеалы оказали мощное влияние на цели и предпочтения большинства россиян. Однако в особой степени оказались затронуты «новые богатые», основную часть которых составляют инсайдеры. В данной ситуации «общественное признание» получило то, что Т. Веблен называл «демонстративным потреблением». «Новые богатые» резко увеличили спрос на престижные дома, автомобили, разнообразные предметы роскоши, причем в основном иностранного производства (Розмаинский, 1999). Самые обеспеченные российские граждане стали ориентироваться на стандарты потребления элиты развитых стран. Они приобретают замки, яхты, самолеты и т. д.

Изготовленные в России товары в целом не могут удовлетворить потребности «новых богатых». Это вызвано не только низким качеством отечественной продукции, но и тем, что объектами демонстративного потребления обычно являются «позиционные товары». Данным термином О. Хамуда и Л. Таршис обозначили вещи, «которые являются уникальными, красивыми, сделанными со вкусом, изящными и необычными» (Hamouda and Tarshis, 1988, с. 206). Как правило, это товары иностранного производства<sup>102</sup>.

Спрос на дорогие и престижные товары повышает масштабы откачки инсайдерской ренты и снижает объемы инвестиций. Потребление импортных товаров сокращает совокупный спрос в стране и является фактором экономического спада. Ориентированный

<sup>102</sup> Согласно концепции О. Хамуды и Л. Таршиса люди с ростом национального дохода и личного благосостояния все большую его часть тратят на приобретение «позиционных товаров». Выпуск этих вещей почти невозможно увеличить, могут повышаться только их цены. Значит, экономическое развитие само по себе создает предпосылки для замедления роста. Отличие нашей страны от развитых государств, на объяснение экономик которых ориентирована концепция О. Хамуды и Л. Таршиса, состоит в скорости и радикальности сдвига в структуре расходов богатых россиян в сторону демонстративного потребления.

на престижное потребление член доминирующей группы всегда изымет из бизнеса больше финансовых ресурсов, чем нерасточительный предприниматель. Инсайдер, ограничивающий личные расходы и развивающий свое дело, будет неодобрительно восприниматься «коллегами по цеху». Ему придется противостоять мнениям близких, поскольку они почувствуют себя ущемленными, и знакомых, которые попытаются высмеять «белую ворону». «В конечном итоге формируемые идеологией престижного потребления поведенческие установки приводят к такой метаморфозе экономики, при которой „она мало производит и много потребляет“. Иными словами, хозяйственная деятельность приобретает „паразитические“ черты» (Розмаинский, 1999).

Человек, располагающий свободой выбора и распоряжающийся определенной суммой, может потратить ее сразу или вложить часть денег в дело и в перспективе увеличить капитал. Инвестирующие инсайдеры предпочитают будущие доходы текущему потреблению. С ростом объемов располагаемых финансовых ресурсов относительно сокращается доля затрат на потребление и растет доля вложений. Однако демонстративные потребители при любых объемах доходов будут сберегать меньше, чем нерасточительные предприниматели.

Инсайдеры обычно сопоставляют несколько вариантов осуществления инвестиций, которые различаются по ожидаемой доходности и риску. Во-первых, оценивается привлекательность, как правило, весьма доходных и высокорискованных вложений в контролируемый российский бизнес. Во-вторых, рассматривается возможность создания относительно менее доходных и рискованных депозитов в банках развитых стран или инвестирования в бизнесы, расположенные в этих государствах. Также инсайдеры анализируют перспективы приобретения недвижимости, товаров длительного пользования и антиквариата. Эти операции являются стратегией, сочетающей черты текущего потребления и сбережения капитала. Инсайдеры могут сами пользоваться данными активами и параллельно считать их безрисковыми вложениями, рассчитывая на будущий рост их цен.

Выбор между перечисленными вариантами имеет первостепенное значение для экономики страны, потому что в первом случае капитал работает на отечественных предприятиях, а в других он утекает за рубеж и тратится на непроизводственные цели. Обычно разные варианты вложений, в т. ч. инвестиции внутри страны и депозиты вне ее, комбинируются в некоторых пропорциях. Таким образом, инсайдеры формируют наиболее желательные, с их точки зрения, портфели инвестиций.

Поведение инвесторов, выбирающих из нескольких вариантов вложений, описывает теория эффективных портфелей ценных бумаг.



Ее разработали Г. Марковиц, Дж. Тобин, У. Шарп и др. Согласно этой теории каждый вид инвестиций обладает определенной доходностью, которая может быть вычислена по следующей формуле:

$$\text{Доходность} = \frac{\text{Благосостояние в конце периода} - \text{Благосостояние в начале периода}}{\text{Благосостояние в начале периода}}, \quad (3.1)$$

где *благосостояние в начале периода* — цена приобретения активов; *благосостояние в конце периода* — сумма цены данных активов по прошествии соответствующего времени и совокупных доходов от использования этого имущества (Шарп и др., 1999, с. 170).

Доходность ценных бумаг и депозитов определить достаточно просто. Аналогом доходности инвестиций в реальные активы является внутренняя норма доходности (IRR). Однако ценные бумаги и депозиты обладают большей ликвидностью, чем производственные капиталовложения. Если акции и облигации можно относительно свободно и часто перепродавать, то инвестиционные проекты делятся долго. Вложенные в них ресурсы возможно получить только после завершения всех намеченных мероприятий. Преждевременный выход из проекта приводит к значительным потерям. Предпочитая ликвидность, инвесторы преимущественно ориентированы на краткосрочные вложения. В данной книге различия в ликвидности вариантов применения капитала не учитываются, но их можно описать с помощью премий за ликвидность (см. подробнее Там же, с. 132–134).

Оценки благосостояния в конце планируемого периода и, соответственно, доходности большинства вложений являются вероятностными величинами. Их реальный уровень отличается от предполагаемого. Возможная доходность каждой операции может быть описана с помощью функций распределения. Достаточно правдоподобно предположить, что эти зависимости соответствуют нормальному распределению (закону Гаусса). Тогда каждый вариант вложений финансовых ресурсов можно оценить с помощью двух величин: математического ожидания доходности (далее оно называется ожидаемой доходностью) и стандартного отклонения доходности, которое является мерой риска.

Оценка инвесторами будущего благосостояния является частично объективной, а частично субъективной величиной. Объективные прогнозы составляются с помощью методов трендового и инвестиционного анализа. Однако предсказательная сила таких оценок ограничена, поэтому расчетные данные часто дополняются или даже заменяются субъективными оценками. В какой мере итоговая величина соответствует действительности — это другой вопрос. Согласно

теории финансовых рынков «бум — обвал» Дж. Сороса, инвесторы регулярно сталкиваются с рисками, которые они не могут определить количественно. Это и есть описанная в гл. 1 фундаментальная неопределенность. В данных ситуациях они ведут себя «как стадо», просто повторяя решения других успешных инвесторов. Так «гипотеза» финансового рынка превращается в его «установку». Описанное Дж. Соросом поведение инвесторов является типичным примером «процедурной рациональности» посткейнсианцев, которая применяется рыночными агентами, когда они сталкиваются с фундаментальной неопределенностью. В целом комбинирование объективных и субъективных оценок доходности, а также копирование действий других инвесторов не подрывает основы приведенного анализа соотношения риск — доходность.

Для описания поведения индивидов при выборе между несколькими вариантами вложений целесообразно использовать кривые безразличия<sup>103</sup>. Они представлены на рисунке 3.2. Каждая такая функция характеризует ожидаемую доходность и стандартное отклонение доходности разных портфелей вложений, обеспечивающих заданный уровень желаний инвестора. Все портфели, описываемые одной кривой безразличия, являются равноценными для индивида. Эти графики не пересекаются (Шарп и др., 1999, с. 171, 172).

С возрастанием риска людей обычно устраивают все более доходные портфели вложений. Соответственно на рисунке представлены кривые безразличия инвестора, воздерживающегося от риска. Чем выше степень уклонения от риска, тем больше темп роста кривых безразличия.

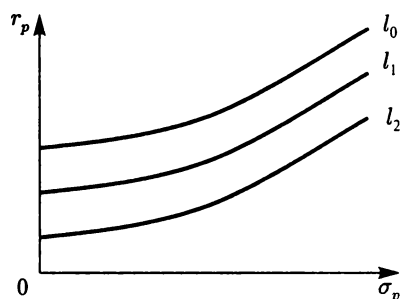


Рис. 3.2. Кривые безразличия инвестора.

По вертикали отложена ожидаемая доходность портфеля вложений ( $r_p$ ), а по горизонтали — стандартное отклонение его доходности ( $\sigma_p$ )

<sup>103</sup> Здесь и далее для упрощения предполагается, что корпорацию контролирует лишь один инсайдер и его власть над этим бизнесом абсолютна. Он может выводить из компании любой объем финансовых ресурсов по своему усмотрению. Эта упрощающая предпосылка будет подробнее исследована ниже. Предварительно следует напомнить, что на практике доминирующие группы обычно многочисленны и разные их члены сталкиваются с ограничениями при изъятии инсайдерской ренты.

Для инвестора любой портфель, лежащий на кривой безразличия, расположенной выше и левее, будет более привлекательным, чем любой портфель, лежащий на кривой безразличия, которая находится ниже и правее (Шарп и др., 1999, с. 173).

Каждый базовый вариант вложений, например банковский депозит, можно изобразить на плоскости ожидаемая доходность — стандартное отклонение одной точкой. Их комбинации образуют некоторую область на графике. Ожидаемая доходность портфеля, состоящего из нескольких ценных бумаг (вариантов вложений), рассчитывается следующим образом:

$$r_p = \sum_{i=1}^N X_i r_i = X_1 r_1 + X_2 r_2 + \dots + X_N r_N, \quad (3.2)$$

где  $r_p$  — ожидаемая доходность портфеля;  $X_i$  — доля начальной стоимости портфеля, инвестированная в ценную бумагу  $i$ ;  $r_i$  — ожидаемая доходность ценной бумаги  $i$ ;  $N$  — количество ценных бумаг в портфеле (Там же, с. 177). Стандартное отклонение портфеля, состоящего из нескольких ценных бумаг, определяется по формуле:

$$\sigma_p = \left[ \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N X_i X_j \sigma_{ij} \right]^{1/2}, \quad (3.3)$$

где  $\sigma_{ij}$  — ковариация доходностей ценных бумаг  $i$  и  $j$  (Там же, с. 182).

Инвестор выбирает предпочтительный для себя портфель вложений из множества возможных комбинаций. Если предположить, что он рассматривает только две основные операции — инвестиции в контролируемое предприятие<sup>104</sup> и сбережения в иностранных банках, то ситуацию выбора оптимальной пропорции между ними можно представить с помощью следующего графика (см. рисунок 3.3).

Кривая  $FR$  описывает комбинированные портфели вложений, при которых часть денег инвестируется в контролируемый инсайдером бизнес, а часть вывозится<sup>105</sup>. Желаемый уровень доходности

<sup>104</sup> Здесь для упрощения предполагается, что все капиталовложения в контролируемую инсайдером корпорацию имеют одинаковое соотношение риск — доходность. В действительности у разных инвестиционных проектов эти показатели обычно отличаются. Чем больше капиталовложений готов реализовать инсайдер, тем дальше точка  $R$  на рисунке 3.3 сдвигается вправо и вниз, потому что в инвестиционный портфель включаются все менее доходные и более рискованные проекты.

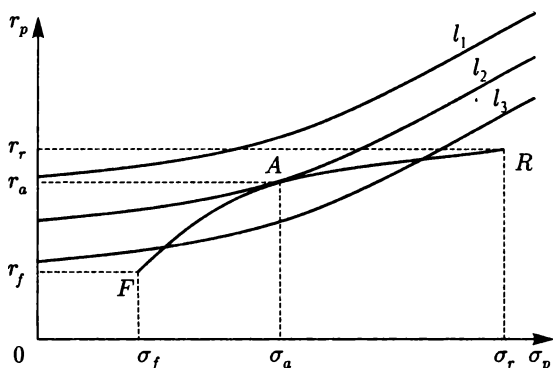


Рис. 3.3. Выбор оптимального варианта размещения инсайдерской ренты.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям.  $F$  — точка, характеризующая вложения в иностранные банки с низкими доходностью и риском.  $R$  — точка, соответствующая инвестициям в российский бизнес с высокими доходностью и риском

и риска достигается в точке  $A$ , где наивысшая из возможных кривых безразличия инвестора  $I_2$  касается кривой  $FR$ . Зная величины  $\sigma_a$  и  $r_a$ , можно с помощью представленных выше уравнений (3.2) и (3.3) определить пропорции вывоза капитала из страны и его инвестирования в отечественный бизнес (доли начальной стоимости портфеля, вложенные в эти операции).

Обычно для инсайдера выгодны именно комбинированные портфели инвестиций, а не капиталовложения только в контролируемый бизнес или сбережения исключительно за рубежом. Смешанные вложения позволяют диверсифицировать риски между разными, относительно слабо связанными регионами мира. Если обстоятельства сложатся неблагоприятно и одно из вложений окажется неудачным, то маловероятно, что и другие инвестиции тоже будут такими. Эта

<sup>105</sup> Кривая  $FR$ , описывающая эффективное множество портфелей вложений, является вогнутой и не имеет выпуклых участков (см. доказательство данного положения в Шарп и др., 1999, с. 201–207). «Это значит, что комбинированные портфели ценных бумаг не могут иметь стандартное отклонение, соответствующее точке, лежащей правее отрезка  $FR$ . Вместо этого значение стандартного отклонения должно лежать на этом отрезке или левее его. Такая форма кривой характеризует предпочтительность диверсификации портфеля. А именно, диверсификация ведет к уменьшению риска, так как стандартное отклонение портфеля будет в общем случае меньше, чем средневзвешенное стандартное отклонение бумаг, входящих в портфель» (Там же, с. 204).

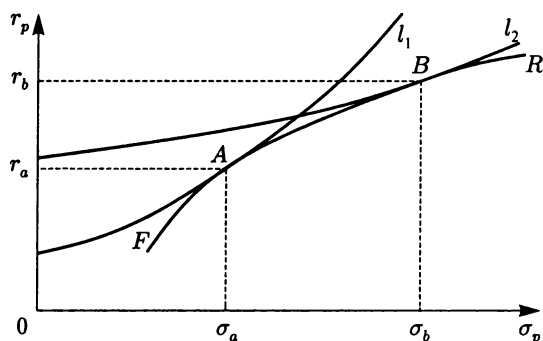
ситуация соответствует поговорке «не стоит класть все яйца в одну корзину».

Только зарубежные вложения выгодны, если инвестиции в российский бизнес низкодоходны или рискованны. Эта ситуация встречается достаточно часто в отраслях-жертвах ценового диспаритета. Вложения только в контролируемое российское предприятие выгодны, если доходность этих инвестиций оказывается чрезвычайно высокой, но на практике такие ситуации редки.

Следовательно, *вывоз инсайдерами капитала из страны является вполне рациональным в краткосрочном периоде способом поведения*. Однако с точки зрения общества такие действия нерациональны. Как будет показано в следующих главах, они препятствуют развитию экономики и способствуют чрезвычайно неравномерному распределению доходов. В долгосрочной перспективе вывоз капитала создает предпосылки для социального взрыва. Кроме того, рациональность размещения дохода не свидетельствует о рациональном характере его источника. Инсайдерская рента не является нормальным предпринимательским доходом, потому что ее извлечение слабо связано с выполнением традиционных организаторских функций капиталиста. Вывод ренты из бизнеса, в конечном счете, подрывает его эффективность. Это грозит утратой источника дохода и, казалось бы, противоречит тезису о рациональности инсайдера. Объяснение данного парадокса состоит в том, что негативные последствия изъятия ренты проявляются в долгосрочной перспективе, а инсайдеры ограничены краткосрочным и иногда среднесрочным временным горизонтом.

Рассмотрим подробнее факторы, которые определяют пропорции использования разных вариантов сбережения капитала. Прежде всего, на выбор оптимального портфеля вложений влияют индивидуальные предпочтения инсайдеров. Эти лица могут иметь разную степень уклонения от риска и горизонты управленческих стратегий. Рисунок 3.4 характеризует различия в выборе оптимального портфеля вложений между двумя инсайдерами, ориентированными на максимизацию краткосрочной и среднесрочной ренты.

Пусть два инсайдера выбирают оптимальный портфель вложений из одного и того же множества возможных альтернатив, описываемых кривой  $FR$ . Первый из них осуществляет краткосрочную временную стратегию, а второй среднесрочную. Предпочтения этих лиц описываются кривыми безразличия  $l_1$  и  $l_2$  соответственно. Темп возрастания графика функции  $l_1$  больше, чем у  $l_2$ , потому что у краткосрочно ориентированного инсайдера выше степень уклонения от риска. Рисунок показывает, что первый индивид преимущественно выводит капитал за рубеж (точка  $A$  расположена ближе к точке  $F$ , чем к точке  $R$ ).



**Рис. 3.4.** Выбор оптимального портфеля вложений при максимизации краткосрочной и среднесрочной инсайдерской ренты.

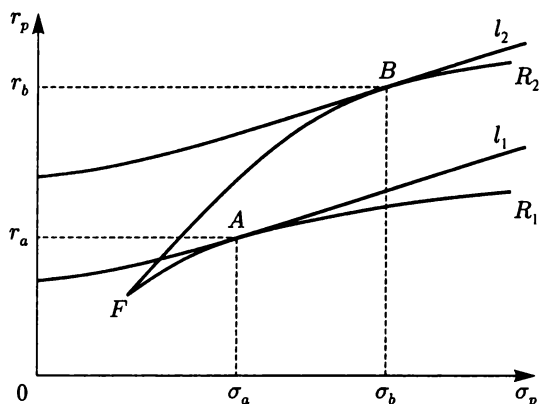
Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

Второй инсайдер большую часть капитала вкладывает в контролируемый высокодоходный и рискованный российский бизнес (точка *B* расположена ближе к точке *R*, чем к *F*). Эти инвестиции позволяют извлекать дифференциальную инсайдерскую ренту второго рода. Рисунок также свидетельствует, что индивид, осуществляющий краткосрочную временную стратегию, формирует менее рискованный портфель вложений, чем его коллега, ориентированный на среднесрочный горизонт максимизации инсайдерской ренты ( $\sigma_a < \sigma_b$ ). При этом инсайдер, преимущественно инвестирующий в контролируемую корпорацию, получает и больший доход, чем индивид, предпочитающий зарубежные накопления ( $r_a > r_b$ ). Значит, высокодоходные инвестиции в российские бизнесы могут осуществлять инсайдеры, готовые к более высоким рискам.

Индивидуальные предпочтения инсайдеров имеют решающее значение для объяснения причин различий в инвестиционном поведении корпораций, у которых доходность и риски бизнеса примерно равны. Например, некоторые доминирующие группы, контролирующие российские нефтяные компании, почти всю инсайдерскую ренту выводят за рубеж, а другие значительную ее часть вкладывают в поддержание и расширение нефтедобычи. В результате компании, действующие в сходных социальных, природно-климатических и географических условиях (большая часть российской нефти добывается в Западной Сибири) сильно отличаются по объемам осуществляемых инвестиций.

На формирование оптимального портфеля вложений влияют не только индивидуальные предпочтения инсайдеров, но и отличия в рискованности и доходности российских бизнесов. Эти различия

связаны с вышеописанными объективными факторами, определяющими масштабы возможных изъятий инсайдерской ренты: свойствами активов и наличием власти над рынками. Также рискованность бизнесов зависит от политического положения контролирующих их доминирующих групп. Рисунок 3.5 характеризует выбор инсайдера, имеющего возможность вывести капитал за рубеж и инвестировать его в низко- или высокодоходную компанию.



**Рис. 3.5.** Выбор оптимального портфеля вложений при обладании правами контроля над бизнесами с разной доходностью.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

Пусть инсайдер рассматривает два основных способа использования финансовых ресурсов: 1) сбережения за рубежом и инвестиции в низкодоходную российскую компанию; 2) сбережения за рубежом и инвестиции в высокодоходную компанию. Для упрощения предполагается, что риск вложений в оба отечественных бизнеса одинаков. Второй из описанных вариантов более выгодный. Соответственно, кривая безразличия  $l_2$  расположена выше графика  $l_1$ . Конечно, инсайдер попытается реализовать второй вариант вложений. Однако количество высокодоходных кусков бывшей советской собственности ограничено, и они быстро захватываются наиболее сильными кланами. Остальным приходится довольствоваться менее выгодными бизнесами. Рисунок также показывает, что один и тот же инсайдер сделает значительно больше инвестиций в высокодоходную компанию, чем в низкодоходную (расстояние между точками  $B$  и  $R_2$  гораздо меньше, чем между точками  $A$  и  $R_1$ ). Следовательно, во втором случае индивид, контролирующий бизнес, имеет больший горизонт управленческой стратегии, чем в первом.

Различия в доходности и рискованности бизнесов имеют решающее значение для объяснения причин отличий инвестиционной активности компаний разных отраслей экономики с разными свойствами активов, степенью монополизма и уровнем борьбы инсайдерских кланов. Например, типичный российский инсайдер, контролирующий машиностроительный завод, находящийся в тяжелом положении, извлекает из него почти все финансовые ресурсы. Доминирующая группа процветающей нефтяной корпорации осуществляет значительные инвестиции и часть инсайдерской ренты выводит за рубеж.

Таким образом, предпочтение инсайдером более долгосрочных стратегий инвестирования в российские предприятия может отражать индивидуальную склонность к риску или степень доходности и рискованности капиталовложений.

Представленные выше описания объективных и субъективных факторов, влияющих на масштабы изъятия инсайдерской ренты, целесообразно интегрировать в единую модель. Она должна характеризовать объемы инсайдерской ренты, которые можно извлечь из компании, и предпочтения инсайдеров в этой сфере. Данную модель целесообразно создавать путем модификации описанной в гл. 1 модели представительной корпорации. Для этого необходимо ввести функции предложения инсайдерской ренты и спроса на нее.

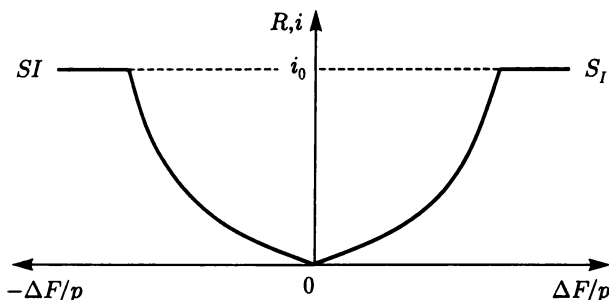
Пусть для фирмы характерно классическое отделение собственности от контроля. Тогда у нее предложение инвестиционных фондов будет определяться функцией  $S_I$ . График этой зависимости показан на рисунке 3.6. При появлении на фирме инсайдера начнется извлечение ренты. В результате большая или меньшая часть инвестиционных фондов будет выведена из компании. Теоретически инсайдер может «покушаться» на всю сумму доступных корпорации внутренне накопляемых и привлекаемых со стороны фондов. При этом фирма несет те же издержки, связанные с получением данных средств, как и при финансировании инвестиций. Можно сказать, что *предложение инсайдерской ренты — это генерируемые предприятием и привлекаемые им со стороны, при данных внутренней и внешней ставках процента, финансовые ресурсы, которые может присвоить инсайдер*<sup>106</sup>. График функции предложения инсайдерской ренты  $SI$  изображен на рисунке 3.6.

Форма графика функции предложения инсайдерской ренты зависит от описанных выше объективных факторов, влияющих на мас-

---

<sup>106</sup> Здесь, как и на рисунке 3.1, предполагается, что инсайдерская рента извлекается только за счет надбавки на издержки. На практике аппетиты инсайдеров могут распространяться и на часть объективно необходимых издержек.





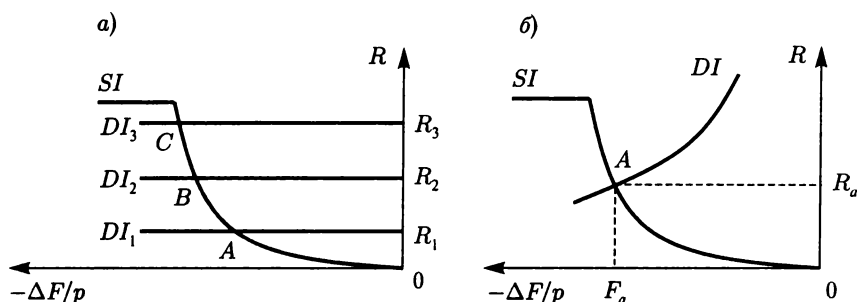
**Рис. 3.6.** Кривая предложения инсайдерской ренты.

По вертикали отложены внутренняя и внешняя ставки процента ( $R, i$ ), а по горизонтали — прирост инвестиционных фондов ( $\Delta F/p$ ) и их уменьшение ( $-\Delta F/p$ )

штабы изъятия финансов доминирующими группами. Если на предприятии можно извлечь только абсолютную инсайдерскую ренту, то кривая  $SI$  будет быстро возрастать, и ее начальная точка сместится из начала координат вправо (см. верхнюю половину рисунка 2.12). При появлении возможностей присвоения дифференциальной инсайдерской ренты первого и второго рода график данной функции становится более пологим, и его начальная точка смещается из начала координат влево (см. нижнюю половину рисунка 2.12).

Теперь целесообразно перейти к рассмотрению спроса на инсайдерскую ренту. Как уже говорилось, образование этого дохода связано с теми же издержками, что и накопление инвестиционных фондов. Данные потери сокращают текущее и будущее благосостояние инсайдера, поэтому он должен учитывать их. Можно сказать, что *спрос на инсайдерскую ренту — это величина финансовых ресурсов фирмы, которую инсайдер готов присвоить при данных внутренней и внешней ставках процента*. Графики разных вариантов функции спроса на инсайдерскую ренту  $DI$  изображены на рисунке 3.7.

Чтобы глубже понять связь объемов изъятия инсайдерской ренты с издержками накопления и привлечения капитала, необходимо учесть такой решающий фактор, как время. Разные виды доходов инсайдеров максимизируются на разных временных горизонтах. Абсолютную и дифференциальную инсайдерскую ренту первого рода можно извлекать, не осуществляя почти никаких инвестиций. Если индивид, контролирующий бизнес, ориентируется только на такие доходы, то его горизонт управления краткосрочен. В этом случае спрос на инсайдерскую ренту совершенно эластичен по внутренней



**Рис. 3.7.** Предложение и спрос на инсайдерскую ренту со стороны краткосрочно (а) и среднесрочно (б) ориентированного инсайдера.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

ставке процента — кривые  $DI$  горизонтальны. При любом уровне потерь ( $R$ ) инсайдер стремится извлечь все накапливаемые в бизнесе фонды. На рисунке 3.7 а видно, что каждому уровню внутренней ставки процента ( $R_1, R_2, R_3$ ) соответствует спрос на инсайдерскую ренту, равный ее предложению (точки  $A, B$  и  $C$ ).

Положение меняется, если инсайдер создает условия для извлечения дифференциальной ренты второго рода. Выше указывалось, что для этого необходимо осуществлять инвестиции, повышающие эффективность активов, и делать затраты, увеличивающие степень монополизма. Если инсайдер финансирует такие вложения, то горизонт его управленческих решений становится среднесрочным или даже долгосрочным. При этом в отличие от краткосрочной ориентации начинают учитываться издержки накопления фондов. Дело в том, что максимизируемая в среднесрочном периоде рента снижается с ростом  $R$ , потому что эффекты замещения и вхождения в отрасль конкурентов, а также санкции со стороны государства сокращают будущие доходы фирмы. Значит, в среднесрочной перспективе спрос на инсайдерскую ренту при прочих равных условиях обратно пропорционален внутренней ставке процента  $R$ . График этой функции изображен на рисунке 3.7 б.

Спрос на инсайдерскую ренту также зависит от вышеописанных особенностей потребительского поведения инсайдеров и их склонности к риску. При увеличении расходов на демонстративное потребление и росте уклонения от риска кривые  $DI$  смещаются вверх.

Общий объем инсайдерской ренты определяется пересечением функций ее предложения и спроса. Например, согласно рисунку 3.7 б, среднесрочно ориентированный инсайдер изымает  $F_a$  финансовых

ресурсов. Остальные накапливаемые и привлекаемые фонды могут быть направлены на поддержание и/или улучшение активов.

Проведенный анализ объективных и субъективных факторов, влияющих на масштабы изъятия инсайдерской ренты, основывался на предпосылке, что компанию контролирует лишь один индивид и его власть над этим бизнесом абсолютна. В действительности совокупный объем утечек из бизнесов зависит от аппетитов всех «крупных» и «мелких» инсайдеров корпорации. Обычно эти лица не вполне свободны в распоряжении финансовыми потоками. Изъятие инсайдерской ренты противоречит интересам государства, других членов доминирующих групп и трудовых коллективов. Реальный уровень свободы в распоряжении финансовыми потоками зависит от степени контроля активов. Следовательно, функции предложения инсайдерской ренты и спроса на нее реальных корпораций должны учитывать эти ограничения. Для сравнения следует напомнить, что акционеры корпораций развитых стран вообще не могут распоряжаться финансами, и вынуждены «довольствоваться» дивидендами<sup>107</sup>. Менеджеры этих корпораций управляют финансовыми потоками, но они не могут их присваивать и получают только заработную плату.

Из сказанного в данной главе можно сделать следующие выводы:

- В крупном отечественном бизнесе из-за ослабления советской системы управления и последующей «номенклатурной» приватизации права собственности и функции управления оказались сконцентрированы в руках групп инсайдеров. Данные лица полностью или частично распоряжаются финансовыми потоками фирм. Это позволяет им извлекать доходы корпораций в виде инсайдерской ренты. Такой тип распределения слабо связан с эффективностью управления капиталом. Фактически в России сформировался специфический тип хозяйственных отношений, сочетающих черты авантюристического капитализма и феодализма.
- Инсайдерский контроль не встречает серьезного противодействия со стороны общества. Этому способствуют неэффективность права и «приватизация институтов государственной власти» крупным бизнесом. Существующая система контроля государственной собственности даже укрепляет позиции инсайдеров.

---

<sup>107</sup> Как указывалось в гл. 1, менеджмент мегакорпорации не заинтересован в максимизации дивидендов, но стремится выплачивать их на таком уровне, чтобы предотвратить массовую продажу акций инвесторами. Иными словами, для удержания контроля над фирмой, ее дивиденды должны быть «не хуже чем у других».

- Инсайдерские группы неоднородны. «Крупные» инсайдеры контролируют корпорацию в целом, а «мелкие» — отдельные подразделения. «Крупные» инсайдеры с помощью трансфертного ценообразования концентрируют финансовые потоки в создаваемых ими офшорных центрах прибыли. «Мелкие» инсайдеры с помощью разных манипуляций тоже извлекают ограниченные объемы ренты. Эти группы борются друг с другом при распределении доходов. Победа «крупных» инсайдеров является меньшим злом для корпорации, чем укрепление позиций «мелких» инсайдеров.
- Изъятие инсайдерской ренты деформирует отношения реально-го и финансового секторов экономики. Финансовые институты уделяют мало внимания кредитованию производства, а преимущественно занимаются перераспределением ренты. В условиях доминирования инсайдеров мелкие инвесторы не могут получать полноценных дивидендов. По этой причине российский рынок ценных бумаг до сих пор не стал заметным источником финансирования инвестиций.
- На объемы извлечения инсайдерской ренты влияет совокупность объективных и субъективных факторов. Первые характеризуют уникальность активов контролируемого инсайдером бизнеса, а также степень монополизма этой фирмы. Субъективные факторы отражают ориентацию «новых богатых» в российском обществе на демонстративное потребление дорогих импортных товаров и их желание диверсифицировать риски сбережений между разными, относительно слабо связанными регионами мира. Перечисленные факторы определяют баланс предложения и спроса на инсайдерскую ренту в каждой конкретной компании.

## Литература

- Аникин А. В. Бегство капитала // Трибуна. — 2001. — 21 июн.
- Ахмедгуев А. Управление государственными унитарными предприятиями // Вопросы экономики. — 2003. — № 7.
- Багров А. Валютной либерализацией занялось МВД // Коммерсантъ. — 2001. — 20 июл.
- Блохин А. А. Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики. — М.: МАКС Пресс, 2002.
- Бриттан С. Капитализм с человеческим лицом. — СПб.: Экономическая школа, 1998.
- Валлерстайн И. После либерализма. — М.: УРСС, 2003.

- Вебер М. Избранные произведения / Под ред. Ю. Н. Давыдова. — М.: Прогресс, 1990.
- Волконский В. А. Духовная драма истории: Внеэкономические основания экономического кризиса. — М.: Наука, 2002.
- Волконский В. А. Институциональные проблемы российских реформ. — М.: Диалог-МГУ, 1998.
- Вьюлстек Ч. Методы и практика приватизации // Техника приватизации государственных предприятий. Ч. 1 / Всемирный банк. Рабочий обзор № 89. — М.: А/О Издательская группа «Прогресс»; «Универс», 1994.
- Гайдар Е. Т. Россия на перепутье. Восточная деспотия или буржуазная демократия? // Известия. — 1995. — 10 янв.
- Гвоздева Е., Каштуров А., Олейник А., Патрушев С. Междисциплинарный подход к анализу вывоза капитала из России // Вопросы экономики. — 2000. — № 2.
- Горбунов А. Р., Сорокин Д. Б. и др. Офшорные фирмы в международном бизнесе: принципы, схемы, методы. — М.: ДС ЭКСПРЕСС, ИНК.; Компания «Евразийский регион», 1997.
- Десаи Р., Голдберг И. Замкнутый круг управления: региональные правительства и инсайдеры на приватизированных российских предприятиях [Электрон. ресурс] / Wold Bank. WP № 2287. — 2000, Фев. Режим доступа: <http://woldbank.org>.
- Дзарасов Р. С. Анатомия кризиса российской экономики // Вестник РАН. — 2002. — Т. 72. — № 11.
- Дзарасов Р. С., Новожинов Д. В. Инвестиционное поведение российских корпораций в условиях инсайдерского контроля // Менеджмент в России и за рубежом. — 2003. — № 5.
- Долгопятова Т. Г. Модели и механизмы корпоративного контроля на российских предприятиях / Препринт WP1/2002.05. — М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
- Дорофеев Е. А. Модели ценообразования на российском фондовом рынке: Дис. ... канд. экон. наук. — М., 2001.
- Дынникова О. В. Что такое отток капитала и как с ним бороться // Инструменты макроэкономической политики для России. — М.: ТЕИС, 2001.
- Захаров Н. Л. Социокультурные и профессиональные регуляторы поведения российского чиновника // Социологические исследования. — 2004. — № 4.
- Инвестиции в России: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001.

- Капелюшников Р. И. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ // Вопросы экономики. — 1999. — № 10.
- Капелюшников Р. И. Собственность и контроль в российской промышленности // Вопросы экономики. — 2001. — № 12.
- Карягина Т. Н. Теневая экономика в СССР // Вопросы экономики. — 1990. — № 3.
- Катасонов В. Ю. Бегство капитала из России. — М.: Анкил, 2002.
- Клепач А., Яковлев А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике (комментарий к докладу Всемирного банка) // Вопросы экономики. — 2004. — № 4.
- Клещев С. С каждым годом все больше [Электрон. ресурс] / ИК «Файненшл Бридж». — 2003.  
Режим доступа: <http://www.superbroker.ru/com/040312>.
- Коленникова О. А., Косалс Л. Я., Рывкина Р. В. Коммерциализация служебной деятельности работников милиции // Социологические исследования. — 2004. — № 3.
- Кузнецов П., Муравьев А. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ «голубых фишек» фондового рынка / Научный доклад РПЭИ (EERC) № 01/10. — М.: 2002.
- Курс политической экономии. Т. 1 / Под ред. Н. А. Цаголова. — М.: Издательство экономической литературы, 1963.
- Ленин В. И. Очередные задачи советской власти // Полное собрание сочинений. Т. 36.
- Меньшиков С. М. Анатомия российского капитализма. — М.: Международные отношения, 2004.
- Мизес Л. Либерализм в классической традиции. — М.: Начало-Пресс, 1995.
- Муравлев А. Государственные пакеты акций в российских компаниях // Вопросы экономики. — 2003. — № 5.
- Новожинов Д. В. Организационные структуры в российской экономике // Экономист. — 2003. — № 12.
- Омэн Ч. Корпоративное управление и национальное развитие / OECD, Development Centre. Technical papers № 180. — 2001. — Сент.
- Островитянов К. В., Шепилов Д. Т., Леонтьев Л. А. и др. Политическая экономия: Учебник. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1954.
- Паппэ Я. Ш. «Олигархи»: экономическая хроника, 1992–2000. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

- Паппэ Я. Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 2.
- Перевалов Ю., Гумагу И., Добродей В. Анализ влияния приватизации на деятельность промышленных предприятий / Научный доклад РПЭИ (EERC) № 2K/01. — М.: 2000.
- Рагхаван А. Звезда, упавшая вместе с Enron // Ведомости. — 2002. — 21 мая.
- Радыгин А. Д. Перераспределение прав собственности в постприватизационной России // Вопросы экономики. — 1999. — № 6.
- Радыгин А. Д. Российская приватизация: национальная трагедия или институциональная база постсоветских реформ? // Мир России. — 1998. — Т. VII. — № 3.
- Радыгин А. Д. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе (некоторые новые тенденции) // Вопросы экономики. — 2001. — № 5.
- Радыгин А., Сигоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. — 2000. — № 5.
- Радыгин А. Д., Энтов Р. М. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг / Научный труд № 12 Р. — М.: ИЭПП, 1999.
- Радыгин А. Д., Энтов Р. М. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ / Научный труд № 36 Р. — М.: ИЭПП, 2001.
- Радыгин А., Энтов Р., Шмелева Н. Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе / Научный труд № 43 Р. — М.: ИЭПП, 2002.
- Розмаинский И. В. Динамика общественной идеологии как фактор экономико-институциональных изменений // Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ) / Под ред. Р. М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2000.
- Розмаинский И. В. Ограниченность методологического индивидуализма, общественная идеология и коллапс инвестиций в России [Электрон. ресурс]. — 1999.  
Режим доступа: <http://ie.boom.ru/Rozmainsky/irozmain.htm>.
- Розмаинский И. В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход [Электрон. ресурс]. — 2002.  
Режим доступа: <http://ie.boom.ru/Rozmainsry/family.htm>.
- Розмаинский И. В. Пуританская этика и макрофункционирование капитализма // Семинар молодых экономистов. — 1998. — Вып. 4.

- Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003.
- Россия в цифрах. 2004. Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004.
- Сатаров Г. А. Диагностика российской коррупции: социологический анализ (Краткое резюме доклада). — М.: Фонд ИНДЕМ, 2002.
- Сатаров Г. А. и др. Антикоррупционная политика: учебное пособие / Под ред. Г. А. Сатарева. — М.: РА «СПАС», 2004.
- Симачев Ю. В., Другов Ю. А. Правовое обеспечение экономических реформ. Предприятия / Отв. ред. Я. И. Кузьмина и В. Д. Мазаева. — М.: ГУ-ВШЭ, 1999.
- Скоробогатов А. С. Экстенсивный рост банковского сектора и упадок кредитной сферы в современной России [Электрон. ресурс]. — 1998. — Фев. — Режим доступа: <http://ie.boom.ru/scorobogатов>.
- Собственность и контроль предприятий / Всемирный банк // Вопросы экономики. — 2004. — № 4.
- Совместный проект. Рейтинг крупнейших компаний по объему реализации продукции // Эксперт. — 2002. — № 37.
- Суверов С. О. Корпоративный «пузырь» и кейнсианские рецепты наделали Бушу проблем // ОПЕС.RU. — 2002. — 27 июня.
- Сэндфорд Д. и Беккет П. Citigroup под подозрением. Сенат выяснит ее роль в махинациях Enron // Ведомости. — 2001. — 23 июля.
- Теория капитала и экономического роста: Учеб. пособие / Под ред. С. С. Дзарасова. — М.: Изд-во МГУ, 2004.
- Троцкий Л. Д. Преданная революция. — М.: Московский рабочий, 1991.
- Утечка капитала выросла в 2002 году, считают многие экономисты // Moscow news. — 2003. — 15 янв.
- Фадеев В. Капитал и богатство // Эксперт. — 2002. — № 47.
- Ханин Г. И. Альтернативные методы определения объема экспорта капитала из России // ЭКО. — 2001. — № 1.
- Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. — М.: ИНФРА-М, 1999.
- Шохина Е. Неуловимые // Эксперт. — 2002. — № 45.
- Яковлев А. А. Экономика «черного нала» в России: специфика и масштабы явления, оценки общественных потерь // Вопросы статистики. — 2002. — № 8.
- Яременко Ю. В. Экономические беседы / Запись С. А. Белановского. — М.: Центр исследований и статистики науки, 1998.



- Hamouda O. F. and Tarshis L.* Stagflation for our grandchildren // Keynes and public policy after fifty years Vol. II. In Theories and method / Ed. by O. F. Hamouda and J. N. Smithin. — N. Y.: New York University Press, 1988.
- Ofer G.* Soviet economic growth: 1928–1985 // Journal of economic literature. — 1987. — Vol. XXV. — Dec.
- Radygin A.* Spontaneous privatization: motivations, forms and stages // Studies on soviet economic development. — 1992. — Vol. 3. — № 5.
- Slinko I., Yakovlev E. and Zhuravskaya E.* Institutional subversion: Evidence from Russian regions / CEPR Discussion Paper № 4024, 2003.
- Woo T. W.* Improving the performance of enterprises in transition economies // Economics in transition: Comparing Asia and Eastern Europe / Ed. by T. W. Wing. — Cambridge: MIT Press, 1997.

## Глава 4

### **Корпоративные конфликты и их последствия**

Доминирование инсайдеров усиливает конфликты между собственниками, менеджерами и рядовыми наемными работниками.

Для групп, заинтересованных в деятельности корпорации, отношения друг с другом представляют определенную ценность. При этом их взаимная полезность может отличаться. Например, для первой группы ценность ее отношений со второй может быть не равна выгодам для второй группы от взаимодействия с первой. Острота конфликтов между членами организации прямо пропорциональна разности их полезности друг для друга. Если взаимная ценность обеих сторон положительна, то они сотрудничают. Однако такие отношения могут быть неравноправными, что приводит к конфликту. Возможна ситуация, когда ценность первой группы для второй отрицательна, а второй группы для первой — положительна. В этом случае первая группа получает блага от второй и ничего не платит взамен. Взаимная разница ценностей в такой ситуации еще выше и противоречия сильнее (Акофф, Эмери, 1974, с. 191–193).

Неравенство отношений разных собственников, менеджеров и рядовых работников существует всегда. При распределении доходов фирмы эти группы в явной и скрытой форме конкурируют друг с другом. Однако, как указывалось выше, в странах с развитой корпоративной экономикой внутрифирменные конфликты сглаживаются благодаря четкому определению отношений сторон, возможности отстаивать свои права в суде и организационным инновациям. В условиях распыления пакетов акций и отделения собственности от управления большая часть прибыли направляется не на дивиденды, а на инвестиции. Развитие корпорации и корпоративной экономики в целом увеличивает благосостояние всего населения и снижает социальную напряженность. При этом, конечно, не следует забывать о вышеописанном усилении диспропорций между населением центра и периферии мирового капитализма, а также о падении доходов низкоквалифицированных работников развитых стран.

В российских корпорациях доходы распределяются весьма неравномерно. Основная их доля достается инсайдерам. Большая часть

их ренты не инвестируется, а расходуется на демонстративное личное потребление и накапливается в офшорах. Естественно, доходы остальных групп, заинтересованных в деятельности корпорации, оказываются ниже, чем они могли бы быть при отсутствии инсайдеров. Крайний вариант этих диспропорций — почти полное изъятие доходов одних в пользу других. Например, миноритарные акционеры могут практически не получать дивидендов, а прибыль будут изымать инсайдеры. Значит, совмещение прав собственности и функций управления усиливает диспропорции в доходах. В целом имеет место зависимость: *чем больше изымаемая инсайдерами рента, тем резче обособление экономических интересов сторон и острее конфликты.*

Основные виды социальных противоречий в российских компаниях целесообразно рассмотреть подробнее. При этом особое внимание необходимо уделить организационным изменениям, связанным с внутрикорпоративной борьбой. Дело в том, что участники конфликтов создают разные институты, усиливающие их позиции, и разрушают организации, действующие в интересах противников. Эти преобразования влияют на распределение доходов и инвестиционное поведение.

Внутрифирменные конфликты целесообразно описывать в порядке убывания властных полномочий участвующих в них сторон. Прежде всего, необходимо рассмотреть закономерности борьбы между «крупными» инсайдерами.

## **§ 1. Конфликты между «крупными» инсайдерами**

Именно этот тип конфликтов наиболее широко освещается в периодической печати и книгах, посвященных вопросам корпоративного управления. В данных работах основное внимание уделяется конкретным персоналиям. В этом параграфе кратко описаны общие тенденции таких конфликтов и показано их влияние на инвестиции. Широко известные примеры «передела собственности» не приводятся.

Процессы перераспределения властных полномочий между «крупными» инсайдерами периодически вспыхивают и затихают. Как указывалось в гл. 1, широкое распространение таких конфликтов связано с высокой доходностью прав контроля финансовых потоков и с авантюрным поведением большинства членов доминирующих групп. «Если в 1996 году борьба за контроль завершилась в 25 % российских предприятий, в начале 1998 года — в 50 %, то после кризиса 1998 года опять произошел откат. О вновь начавшемся в 1998—1999 гг. массовом перераспределении собственности говорят

данные регистраторов... по итогам 1999 года в России зарегистрировано около 19 000 выпусков ценных бумаг (в 1998 году — 20 000), но при этом количество случаев закрытой подписки увеличилось в 2 раза, открытой — снизилось в 7 раз (по сравнению с 1998 годом)» (Радыгин, Сидоров, 2000, с. 49). Эти данные свидетельствуют о реализации схем «размывания» акционерных долей инсайдеров, которые проиграла в борьбе за корпоративный контроль (см. подробнее ниже). В настоящее время распределение прав распоряжения финансовыми потоками остается относительно стабильным. Однако очередная смена политических элит может вновь активизировать борьбу<sup>108</sup>.

Итоги противостояния группировок «крупных» инсайдеров позволяет оценить исследование (Капелюшников, 2001 б, с. 110, 111). С начала 90-х гг. генеральный директор сменился более чем на половине промышленных предприятий (свыше 10 лет работают 43,6 % руководителей). При этом почти на 10 % предприятий директор менялся в течение последнего года. Фактически в российской промышленности сформировалось два разных сегмента. В первом высшее руководство прочно закрепилось на занятых позициях и не менялось многие годы. Во втором директора долго не удерживаются на своих постах и сменяются многократно через небольшие промежутки времени<sup>109</sup>.

«Крупные» инсайдеры конфликтуют в корпорациях с неустойчивой системой инсайдерского контроля. В таких компаниях доминирующая группа состоит из нескольких влиятельных лиц, и у некоторых из них есть возможность единолично владеть всем бизнесом. Когда отдельные «крупные» инсайдеры чувствуют себя достаточно сильными, они пытаются лишить слабых партнеров прав контроля. Конечно, такая стратегия имеет смысл, если польза от вытесняемого компаньона меньше, чем присваиваемые им финансовые ресурсы. В противном случае победа перерастет в поражение. Например, отстранение от контроля родственника крупного чиновника или представителя криминальной группировки может лишить бизнес покровительства государства или «авторитетных» структур.

Побудительным мотивом к конфликту «крупных» инсайдеров может быть как бурный рост бизнеса, так и ухудшение его положения.

---

<sup>108</sup> С количественными оценками динамики борьбы за корпоративный контроль можно ознакомиться в (Дробышевский и др., 2003, раздел 4.2).

<sup>109</sup> Анализируя эти данные, следует учитывать, что смена генерального директора не всегда означает изменение состава «крупных» инсайдеров. Руководители предприятий могут быть просто наемными топ-менеджерами, которых лица, контролирующие бизнес, иногда увольняют. Однако, по мнению авторов, обычно генеральный директор является одним из «крупных» инсайдеров.

В первом случае возникают трудности с распределением дополнительных объемов инсайдерской ренты. Отдельные «крупные» инсайдеры хотят резко увеличить свои доходы и идут на конфликт. В современной российской экономике такие ситуации редки, потому что мало компаний, быстро увеличивающих объемы продаж. Однако авторам известны несколько конкретных примеров данных конфликтов в консалтинговом бизнесе. При падении доходности компании сокращаются объемы инсайдерской ренты, и «крупные» инсайдеры могут попытаться вытеснить некомпетентных коллег, ведущих дело к краху. Такие ситуации встречаются довольно часто. Этот вывод подтверждают эмпирические исследования (Капелюшников, 2001 б, с. 119, 123). Установлено, что чем хуже положение предприятия, тем выше вероятность перехода значительной части его акций в другие руки и тем неустойчивее положение генерального директора.

Другая причина противоборства между «крупными» инсайдерами связана с высокой доходностью бизнесов при относительной слабости контролирующих их лиц. В этом случае на ренту могут покушаться более сильные внешние группировки. Обычно такие ситуации связаны с попытками присоединения предприятий к крупным бизнес-группам, возглавляемым олигархическими кланами. При столкновении с организацией, обладающей мощным административным ресурсом, даже высокодоходная фирма не может рассчитывать на успех. В этой связи А. Д. Радыгин отмечает: «Наблюдается парадоксальная ситуация: предприятия, которые имеют достаточный запас прочности, вовлекаются в процедуры банкротства (так как существует благоприятная возможность для захвата контроля над ними со стороны конкурентов), а безнадёжные предприятия избегают этой процедуры (так как не находится желающих их захватить, а шанс получить долги в ходе процедуры банкротства невелик)... Фактически возбуждение процедуры банкротства стало низкозатратной альтернативой враждебному поглощению<sup>110</sup>... (о схеме банкротства см. подробнее ниже. — *Прим. авт.*)» (Радыгин, 2001, с. 32, 33).

Часто контроль над компанией захватывают «крупные» инсайдеры, которым подчинены основные смежники данного бизнеса (поставщики и покупатели). Они способны резко ухудшить положение фирмы, отказавшись от закупок ее продукции или от поставок ей МТР. Затем «крупным» инсайдерам ослабевшего бизнеса предлагается продать активы по относительно низкой цене или они вытесняются силой.

---

<sup>110</sup> Эмпирическое доказательство этого утверждения см. в (Журавская, Сонин, 2004).

На государственных предприятиях тоже происходят конфликты с участием внешних по отношению к ним групп «крупных» инсайдеров. Как отмечалось в гл. 3, в этом секторе экономики перераспределение прав контроля происходит в результате борьбы разных политических кланов.

Исследование (Капелюшников, 2001 б, с. 111) позволяет оценить соотношение между конфликтами внутри групп «крупных» инсайдеров и борьбой этих лиц с внешними претендентами на распоряжение финансовыми потоками. Установлено, что 70 % генеральных директоров, прежде чем возглавить предприятие, работали на нем раньше, а 30 % пришли со стороны.

Основные направления борьбы «крупных» инсайдеров — захват административных зданий, центров прибыли, поста финансового директора и права подписи документов, а важнейшее условие победы — наличие административного ресурса. В процессе противостояния юридические процедуры обычно закрепляют результат, достигнутый силовым путем. Например, после вооруженного вытеснения конкурента с предприятия перераспределяются права собственности. Это завершает конфликт.

В первой половине 90-х гг. борьба велась преимущественно криминальными способами. Стороны конфликтов не обращали внимания на законодательство. Они фальсифицировали реестры акционеров и сами вели их, проводили незаконные дополнительные эмиссии акций и нелегитимные собрания директоров, не согласовывали свои действия с органами государственного регулирования и т. д. В противостоянии участвовали организованные преступные сообщества и коррумпированные чиновники. «Передел собственности» сопровождался многочисленными заказными убийствами.

С развитием корпоративного законодательства во второй половине 90-х гг. более широко стали применяться правовые способы борьбы за корпоративный контроль. Часто используются квазиправовые (на грани законности) методы или «дыры» в законодательстве (Радыгин, 2001, с. 28). Проигравших «крупных» инсайдеров лишают прав собственности с помощью следующих четырех основных схем:

- Дополнительная эмиссия акций с последующим их распределением по закрытой подписке среди победивших «крупных» инсайдеров и контролируемых ими юридических лиц. Иногда обоснованием ограничений при распространении ценных бумаг является погашение кредиторской задолженности заинтересованной фирме, которую контролирует лицо, скупившее долги предприятия.

- Реструктуризация акционерного общества, ущемляющая права проигравших «крупных» инсайдеров. При этом активы и пассивы перераспределяются таким образом, что у индивидов, отстраненных от контроля, остаются права собственности на компании, обладающие преимущественно пассивами, а активы выводятся в принадлежащие победителям юридические лица.
- Консолидация акций, в ходе которой происходит конвертация большого количества обыкновенных акций в их меньшую величину. Особым вариантом консолидации является переход на единую акцию. В этих случаях побежденным «крупным» инсайдерам, располагающим недостаточными для конвертации в одну акцию пакетами, предлагается денежная компенсация, и они становятся простыми кредиторами.
- Преднамеренное банкротство предприятия, в результате которого назначается подконтрольный победившим «крупным» инсайдерам внешний управляющий. Побежденные стороны не влияют на данного менеджера и отстраняются от финансовых потоков (Дерябина, 2001, с. 2—9; Долгопятова, 2002, с. 45; Радыгин, 2001, с. 26—45).

«Передел собственности» также часто производится с помощью подкупа чиновников. Это позволяет пересматривать отдельные приватизационные сделки и договоры о доверительном управлении государственными пакетами акций, изымать лицензии и т. п.

Иногда параллельно реализуются несколько перечисленных схем. Например, проводится реструктуризация и в компании, в которую переводятся активы, осуществляется консолидация акций.

В этой связи важно отметить, что отстраненные от контроля «крупные» инсайдеры обычно не получают компенсации, адекватной потерянной ренте. Они могут рассчитывать лишь на относительно небольшое вознаграждение за изъятые пакеты акций.

В краткосрочном периоде борьба «крупных» инсайдеров резко сокращает горизонты управленческих стратегий. Перед угрозой полной потери прав контроля доминирующие группы делают лишь необходимые для предотвращения остановки производства мелкие и аварийные ремонты. Вся инсайдерская рента изымается для финансирования «боевых действий», пополнения счетов лиц, которые вскоре будут отстранены от контроля, и возмещения затрат индивидов, захватывающих бизнес. В таких ситуациях резко увеличиваются риски взаимодействия нестабильных компаний с кредиторами. Борющиеся группы «крупных» инсайдеров могут присвоить полученный контролируемым бизнесом заемный капи-

тал. В результате уменьшаются объемы получаемых кредитов и займов, а также растут проценты по ним. В целом можно заключить, что конфликты «крупных» инсайдеров сокращают предложение внутренних и внешних инвестиционных фондов, а также спрос на инвестиции.

Опросы компаний подтверждают вывод об ухудшении положения нестабильных бизнесов. В (Капелюшников, 2001 б, с. 122) установлено, что наиболее неблагоприятная ситуация наблюдалась на предприятиях, где в течение последнего года произошла смена генерального директора и председателя совета директоров. Они проигрывали компаниям с более устойчивым составом высшего руководства практически по всему кругу исследованных хозяйственных показателей.

После завершения конфликта корпорация может осуществлять больше инвестиций, чем до него. Вообще борьба за контроль над компанией является мощным средством принуждения к эффективному управлению. Положительные аспекты этого конфликта связаны с сокращением числа претендентов на инсайдерскую ренту, с переходом прав контроля к более сильным и опытным инсайдерам, способным повысить эффективность бизнеса, а также с улучшением положения предприятия при его включении в крупный холдинг. В последнем случае проявляются преимущества горизонтальной и вертикальной интеграции — диверсифицируются риски, увеличивается степень монополизма, растет концентрация капиталов и т. д.

Однако даже после победы наиболее компетентного «крупного» инсайдера рента все равно продолжает изыматься, хотя и в меньших объемах. Следовательно, положительный потенциал конфликтов доминирующих групп ограничен. В условиях инсайдерского контроля эффективность российских бизнесов будет всегда меньше, чем у аналогичных зарубежных компаний, ориентированных на долгосрочный рост.

Также необходимо отметить, что конфликты «крупных» инсайдеров не всегда улучшают состояние корпорации. Если борьба будет продолжаться слишком долго, то бизнес остановится и не доживет до лучших времен. Процессы интеграции тоже иногда снижают эффективность деятельности предприятия. Это происходит, если толчками к поглощениям являются периодические взлеты и падения олигархических групп, связанных с политиками. Такие сообщества создают рыхлые конгломераты высокодоходных бизнесов. При снижении влияния группировки холдинг распадается. В результате предприятия много раз переходят из рук в руки, и ситуация на них долго остается нестабильной.



## **§ 2. Конфликты между «крупными» инсайдерами и миноритарными акционерами**

В ходе приватизации значительная часть акций российских предприятий была передана в собственность трудовых коллективов. Кроме того, небольшие доли акционерного капитала оказались распылены среди отдельных юридических и физических лиц. В настоящее время в отечественных корпорациях широко распространены конфликты между «крупными» инсайдерами и миноритарными акционерами. Эти процессы тоже часто освещаются средствами массовой информации.

Мелкие акционеры обычно не способны остановить утечку инсайдерской ренты, которая снижает их доходы. В этих условиях миноритарии, обладающие достаточно крупными пакетами акций и влиянием, могут получить свою долю прибыли корпорации только с помощью шантажа. Они обращаются за поддержкой к криминальным группировкам и органам государственной власти, срывают работу общих собраний акционеров и, при возможности, исполнительных органов общества, организуют судебные тяжбы, передают компромат в средства массовой информации и т. д. Часто к таким действиям прибегают отстраненные от источников ренты бывшие «крупные» инсайдеры, у которых еще остаются формальные права собственности. Доминирующие группы разными способами пытаются вытеснить нежелательных партнеров по бизнесу.

Миноритарии, не обладающие значительным влиянием, как правило, не борются с «крупными» инсайдерами. Обычно в таком положении находятся работники предприятия.

«Крупные» инсайдеры противодействуют миноритариям-шантажистам с помощью вышеописанных квазиправовых схем. Иногда права собственности изымаются и у пассивных мелких акционеров. К этим действиям «крупные» инсайдеры прибегают, если множество небольших пакетов акций могут быть скуплены влиятельными лицами, которые позднее захотят захватить контроль над предприятием. В таких случаях доминирующие группы преднамеренно ухудшают положение наемных работников, например задерживают заработную плату, и скупают акции по дешевке. Обследования российских предприятий подтверждают тенденцию перераспределения прав собственности от трудовых коллективов к крупным собственникам<sup>111</sup>.

---

<sup>111</sup> Согласно (Капелюшников, 2001 б, с. 104) доля трудовых коллективов в акционерном капитале предприятий с 1995 по 2001 гг. сократилась с 43,6 % до 27,2 %. Также установлено, что за указанный период количество компаний

Почти все крупнейшие отечественные корпорации (ОАО «Газпром», РАО «Норильский никель», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Нефтяная компания «ЮКОС» и др.) оказались замешанными в конфликтах с миноритариями.

Обычно российские миноритарные акционеры не получают полноценных дивидендов. Однако в настоящее время некоторые «крупные» инсайдеры сталкиваются с угрозами прекращения извлечения ренты из-за сильного износа мощностей. Если члены доминирующей группы не желают резко уменьшать свои доходы, то для финансирования инвестиций им необходимо привлекать капитал со стороны. В таких условиях они иногда заинтересованы в успешном размещении дополнительных эмиссий акций на рынке ценных бумаг. При этом «крупным» инсайдерам приходится идти на уступки миноритариям и делиться с ними все большей и большей долей доходов фирмы. Данный сценарий поведения радикально отличается от описанной в гл. 3 модели стагнации рынка ценных бумаг. Однако, несмотря на уменьшение доли доминирующей группы в доходах фирмы, инсайдерский контроль все равно сохраняется. Значит, риски мелких акционеров в России остаются более высокими, чем за рубежом. «Крупные» инсайдеры всегда могут выкачать последние финансы из корпорации и у миноритариев останутся акции компании-банкрота. Мелкие акционеры не способны отстранить от контроля неугодных членов доминирующей группы. В таких условиях владельцы капитала соглашаются рисковать только при наличии значительных дивидендов, которые могут обеспечить лишь некоторые российские компании, поставленные ценовым диспаритетом в привилегированное положение. В результате большая часть рынка ценных бумаг находится в состоянии стагнации, и только нескольким корпорациям действительно удастся привлечь капитал под высокий процент. Значит, разногласия мелких акционеров и «крупных» инсайдеров не могут разрешить окончательно даже наиболее успешные компании. Обычно этот конфликт вообще не имеет цивилизованного решения.

О сохранении данных противоречий свидетельствует ситуация, сложившаяся с разработанным Федеральной комиссией по ценным бумагам РФ (ФКЦБ России)<sup>112</sup> рамочным Кодексом корпоративного

---

с доминированием собственников-работников уменьшилось с 52 % до 28 %. Согласно (Олейник, 2000, с. 131) доля трудовых коллективов в акционерном капитале предприятий сократилась в 1994–1999 гг. с 56 % до 36 %.

<sup>112</sup> В настоящее время этот орган не существует, а его функции исполняет Федеральная служба по финансовым рынкам РФ.

поведения<sup>113</sup>. Этот документ должен помочь установить унифицированные правила благожелательного отношения российских корпораций с миноритариями, в т. ч. порядок раскрытия информации об акционерных обществах. Рамочный Кодекс ФКЦБ России был прохладно принят корпорациями и контролирующими их «крупными» инсайдерами. Позднее Российский союз промышленников и предпринимателей разработал и согласовал с ФКЦБ России комплекс «поправок» к этому документу. К лету 2004 г. кодексы корпоративного поведения были приняты со значительными корректировками более чем 20 компаниями, в т. ч. ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», ОАО «Нефтяная компания «ЮКОС»». Однако эти документы обычно являются необременительными декларациями. Как правило, они содержат меньше половины рекомендованных рамочным Кодексом положений. Например, Кодекс корпоративного управления РАО «ЕЭС России» состоит из 10 страниц и по нему компания фактически не берет на себя никаких дополнительных обязательств, кроме установленных общеприменительными нормативными актами. У некоторых других корпораций эти документы еще короче — 2–3 страницы. При этом следует учитывать, что к началу 2004 г. лишь 25 % акционерных обществ-эмитентов, включенных в котировочные листы Московской межбанковской валютной биржи и биржи РТС, приняли свои кодексы. Подробнее с данной проблемой можно ознакомиться в (Исследование кодексов... 2003–2004).

ФКЦБ России оказывала давление и на другие компании, побуждая их принять Кодекс (Ирина, 2002; Каика, 2001; Эпштейн, 2001). Но в российских условиях не стоит ожидать значительного эффекта от этих действий. Вероятно, невозможно «согласовать» с инсайдерами меры, которые заставили бы их раскрыть информацию о своих офшорах и схемах перекачки туда денег.

Чрезвычайно интересные данные об информационной прозрачности отечественного бизнеса были опубликованы международным агентством Standard & Poor's. Специалисты этой организации в 2001 г. исследовали 42 российские компании, чья общая капитализация составляет 98 % фондового рынка нашей страны (анализировались наиболее передовые корпорации, взаимодействующие с рынком ценных бумаг). Рассматривалась доступность данных о структуре собственности, производственных и финансово-экономических показателях, отношениях с инвесторами и действиях руководства компаний. За 100 % был взят уровень раскрытия информации, который оцени-

---

<sup>113</sup> Этот документ утвержден Распоряжением ФКЦБ России «О рекомендации к применению кодекса корпоративного поведения» от 4.04.2002 № 421/р.

вается агентством как достаточный для принятия инвесторами обоснованных решений о покупке акций. Оказалось, что средний уровень раскрытия информации у российских компаний составляет 34 %, т. е. всего лишь около трети необходимых сведений. Для сравнения: у ведущих корпораций Азиатско-Тихоокеанского региона и развивающихся стран Азии этот показатель равен 40–85 %. Российские эмитенты акций по степени информационной прозрачности стоят на уровне стран Латинской Америки. Лучше всего у отечественных компаний обстоят дела с раскрытием производственной и финансовой информации, хуже всего — с предоставлением данных по вознаграждению топ-менеджеров и членов совета директоров (эти сведения непосредственно связаны с обогащением инсайдеров) (Алексеев, 2001).

Даже крупные акционеры часто не могут получить бюджеты и финансово-экономические отчеты компаний, сведения о техническом состоянии их активов и планируемых инвестициях. В интервью управляющего партнера инвестиционной компании «Велес Капитал» Д. В. Бугаенко отмечается: «Обычно такие проблемы возникают на предприятиях, где действительно есть, что скрывать. Там процветают схемы „экономического утнетения“ миноритарных акционеров» (Бугаенко, 2002, с. 45). Среди средств этого «утнетения» называются увод средств в офшоры путем занижения цен и экспортной выручки, перевод части активов в подставные компании, организация преднамеренных банкротств и т. д. Все перечисленные способы нарушения прав акционеров связаны с извлечением инсайдерской ренты и вытеснением миноритариев. Следовательно, финансовая непрозрачность российских компаний объясняется именно деятельностью инсайдеров.

В целом можно сделать вывод, что конфликт «крупных» инсайдеров и мелких акционеров в одних случаях блокирует привлечение капитала для финансирования инвестиций корпораций, а в других ситуациях чрезмерно увеличивает уровень дивидендов. В совокупности это сокращает предложение инвестиционных фондов.

### **§ 3. Положение наемных работников в условиях доминирования инсайдеров**

Как уже отмечалось, инсайдерский контроль усиливает диспропорции в доходах. Наемные работники являются самой социально незащищенной стороной во внутрифирменных конфликтах. Извлечение ренты «крупными» и «мелкими» инсайдерами особенно сильно ущемляет их интересы. Для углубления понимания закономерностей

внутрифирменных конфликтов этому вопросу целесообразно уделить особое внимание.

Инсайдеры обладают обширными властными полномочиями в контролируемых компаниях. Проведенное осенью 2002 г. обследование 300 промышленных предприятий показало, что 84 % их руководителей считают себя свободными при установлении заработной платы рядовых работников. Несвободными себя ощущают лишь 16 % респондентов. Ретроспективный анализ показывает, что в условиях плановой системы индекс самостоятельности при проведении политики заработной платы составлял немногим более 30 баллов. В 1990—1994 гг. он резко вырос и до настоящего времени стабильно находится в диапазоне 70—80 баллов. То же обследование показало, что государство, трудовые коллективы и профсоюзы почти не влияют на уровень оплаты труда (Капелюшников, 2004, с. 70—73). Следовательно, возможности персонала по противостоянию инсайдерам очень малы.

Из-за низкого уровня доходов и сбережений наемные работники обычно не могут свободно менять место жительства для поиска лучшей жизни. В результате они вынуждены терпеть притеснения со стороны инсайдеров — невыплаты заработной платы, постоянные вредные и тяжелые условия труда, а также другие нарушения своих прав, гарантированных действующим законодательством. Наемные работники являются главной стороной, которая несет долгосрочные издержки от деградации и разрушения производства. Ухудшение уровня жизни способствует падению социального статуса трудящихся, вызывает пьянство, наркоманию, депрессию и т. д.

Влияние инсайдерского контроля на наемных работников многогранно. Прежде всего, следует отметить резкое падение материальных стимулов к труду. Эта проблема имеет несколько аспектов.

Первый из них связан с тем, что в 90-х гг. резко сократился и без того низкий абсолютный уровень оплаты труда. В частности, доля заработной платы в ВВП с 47 % в 1990 г. снизилась до 27 % в 1999 и 2000 гг.<sup>114</sup> В США оплата труда составляла от национального дохода в 1970 г. — 66,1 %, в 1990 — 58,4 % и в 1996 — 56,2 % (Шалаев и др., 2002, с. 106).

Даже в отраслях, поставленных ценовым диспаритетом в привилегированное положение, заработная плата остается чрезвычайно низкой. Например, в металлургии затраты на наем работников в себестоимости металлопродукции в 2000 г. в России составляли лишь

---

<sup>114</sup> Существуют и другие оценки этих величин. Согласно (Меньшиков, 2004, с. 256) заработная плата в чистом виде в 1990 г. составляла 40,5 % от ВВП, а в среднем за пореформенный период — лишь 25,8 %.

10 % (!), а в Японии — 23 %, Германии — 25 %, США — 27,7 %. Несостоятельны и ссылки работодателей на низкую производительность труда персонала. Действительно, она в черной и цветной металлургии нашей страны в 1,8–2 раза ниже, чем за рубежом (по производству тонн на человека в год). А часовая заработная плата отечественного металлурга в 1999 г. отставала от уровня Германии — в 26 раз, Швеции — в 22 раза, Франции — в 15,4 раза, Китая — в 7,3 раза, Польши — в 3,6 раза и Чехии — в 3,2 раза (Шалаев и др., 2002, с. 115).

Наемные работники вполне адекватно осознают падение своих доходов. При исследовании ряда московских предприятий были выявлены следующие закономерности.

В 1990 г. около половины опрошенных рабочих были в той или иной степени удовлетворены своей заработной платой. Однако уже в то время только каждый четвертый из них считал, что заработок соответствует трудовому вкладу. В 1990 г. при фактической среднемесячной заработной плате 205 руб. рабочие утверждали, что им надо платить 300 руб., т. е. в среднем в 1,5 раза больше. Лишь 10 % из них считали, что им следует повысить оплату труда в 2 раза и более. В 1993–1994 гг. только каждый четвертый рабочий был удовлетворен размером заработной платы. Их притязания выросли. Например, швеи на частном предприятии в 1993 г. полагали, что им надо платить в 3–4 раза больше, а в 1996 г. — в 2 раза больше, чем они получают (Патрушев, Бессокирная, 2003, с. 77). Эти данные наглядно свидетельствуют, что претензии трудящихся выросли именно в период укрепления инсайдерского контроля и новых механизмов распределения.

В 1999–2000 гг. большинство московских рабочих по-прежнему были недовольны своими доходами. Только каждый третий был удовлетворен размером оплаты труда и лишь один из шести считал, что она соответствует трудовому вкладу (Там же, с. 79). Например, в 2000 г. на одном акционерном предприятии ожидаемая заработная плата превышала фактическую в 2,2 раза. Большинство рабочих (60 %) полагали, что им надо платить в 2 раза больше, а 15 % — в 3 раза и больше (Там же, с. 70). В целом притязания рабочих в отношении уровня зарплаты остаются весьма скромными. Ситуация на обследованных московских предприятиях типична для всей промышленности России.

Представленные данные позволяют заключить, что в результате укрепления инсайдеров оплата труда наемных работников понизилась в 2–3 раза. Сложившийся уровень доходов не позволяет большинству трудящихся в нынешних условиях обеспечить себе и своей семье достойное существование (Шалаев и др., 2002, с. 105). Анализ социально-трудовой сферы промышленных предприятий показывает, что установки работников на получение более высоких заработков не могут

быть в настоящее время реализованы благодаря более продуктивной деятельности (Перова, 2001, с. 29). То есть персонал обычно не способен за счет дополнительных трудовых усилий существенно повысить уровень жизни. В настоящее время одним из главных экономических требований трудящихся остается установление минимальной оплаты труда не ниже прожиточного минимума<sup>115</sup>. Несмотря на повышение в 2003 г. минимальная заработная плата сейчас составляет лишь четверть от этого уровня.

Средняя заработная плата многих российских предприятий превышает минимальный уровень. Однако доходы большинства рядовых наемных работников этих бизнесов ниже данного показателя, а заработная плата управленцев превышает его.

Параллельно с падением уровня оплаты труда сокращаются социальные льготы и гарантии, предоставляемые предприятиями своим работникам. За 1992–1995 гг. охват членов трудовых коллективов услугами, получаемыми по месту работы, уменьшился по различным их видам на 5–30 % (Реформирование социальной инфраструктуры... 1996, с. 47)<sup>116</sup>.

Вторым аспектом снижения материальных стимулов к труду является резкое ухудшение условий выплаты заработной платы. Часто происходят задержки платежей, или труд полностью или частично оплачивается в натуральной форме.

Задержки выплат заработной платы приобрели феноменальные масштабы в 1995–1998 гг. Сначала они измерялись неделями, потом месяцами, а во второй половине 90-х гг. задержки, превышающие один год, перестали быть редкостью. В 1998 г. приблизительно две трети работников предприятий указывали на существование задолженности по оплате труда в среднем в размере 4,8 месячной заработной платы (Эрл, Сабирьянова, 2001, с. 107). В период экономического оживления большая часть этих долгов была погашена. «Однако в сложившихся условиях нужно быть готовым к тому, что при любых, даже незначительных колебаниях рыночной конъюнктуры задержки заработной платы будут напоминать о себе вновь и вновь» (Капелюшников, 2001 а, с. 101).

<sup>115</sup> Этот минимум в настоящее время рассчитывается на основании устаревшей методики, которая устанавливает крайне низкие стандарты потребления.

<sup>116</sup> Многие россияне считают социальные льготы и гарантии советским анахронизмом. В современных условиях они предпочли бы вместо этих благ получать денежные добавки к основному заработку. Однако ликвидация льгот и гарантий без адекватной компенсации ухудшает положение работников независимо от эффективности такой системы вознаграждения.

«В прессе преимущественно освещается ситуация с задержками заработной платы в бюджетной сфере. Однако вклад бюджетного недофинансирования никогда не превышал 20–25 % общей задолженности по оплате труда. На протяжении всего переходного периода главными неплательщиками были сами предприятия (так, в промышленности по состоянию на конец сентября 1999 г. бюджетным недофинансированием объяснялось лишь 2 % всех невыплат)» (Капелюшников, 2001 а, с. 57). Следовательно, именно инсайдеры являются основными инициаторами неплатежей наемным работникам.

Задерживая заработную плату, контролирующие предприятия группы фактически получают беспроцентные кредиты от трудовых коллективов. Условия таких кредитов не налагают на работодателей строгих обязательств по срокам погашения. Невыплаченная заработная плата обесценивается из-за инфляции. Это создает дополнительные выгоды для инсайдеров. В 1992–1998 гг. задержки обеспечивали предприятиям экономию в размере 1–5 % от фонда оплаты труда (Капелюшников, 1998).

Трудящиеся удивительно терпимо относятся к этим нарушениям своих прав. Чтобы в 1999 г. ситуация на предприятии стала критической, заработная плата должна была не выплачиваться 4,4 месяца. Инсайдеры тонко чувствуют порог терпения людей и не доводят дело до открытого бунта за исключением тех случаев, когда им это действительно нужно. На большинстве обследованных предприятий задержки заработной платы не превышали 2,5–3 месяцев (Капелюшников, 2001 а, с. 89).

В период экономического оживления невыплаты заработной платы уменьшились. Однако и в 2001 г. 25 % работающих указывали на наличие задержек на 1–3 месяца и более (Максимов, 2002, с. 29).

При оплате труда в натуральной форме трудящиеся вместо денег получают продукты питания, товары повседневного потребления, продукцию собственного предприятия и др. Такой вид организации платежей распространен в фирмах, активно участвующих в бартерных взаиморасчетах.

Натуральная форма оплаты труда напоминает систему фабричных лавок, существовавшую в эпоху раннего капитализма во многих странах, в том числе и в дореволюционной России. В тех условиях рабочие получали часть заработка продуктами в магазинах своих фабрик — того качества и по той цене, по какой они там предлагались. И в современной России цены на предлагаемые работникам продукты завышаются, а их качество занижается. Люди не могут выбирать товары и магазины. Выгоды от этих манипуляций достаются инсайдерам и связанным с ними торгово-посредническим фирмам. Последние



гарантируют себе непривередливый сбыт. Например, воркутинским шахтерам в середине 90-х гг. продовольствие продавалось по цене на 20–40 % выше рыночной (Ильин, 1998, гл. 6). Кроме того, набор продуктов был предельно беден. Например, в октябре 1997 г. работникам шахты «Воргашорская» в счет 30 % заработной платы предлагали «под запись» жир свиной, пальмовое масло, рис, перловку, ячневую крупу, пшенку, сухофрукты, томатную пасту, чеснок маринованный, варенье и компот (Там же). С таким питанием с голоду, конечно, не помрешь, но здоровым тоже не будешь. Если предприятие расплачивается с работниками своей продукцией, то они вынуждены тратить свое время на ее продажу, а инсайдеры решают проблемы со сбытом.

В настоящее время объемы натуральных выплат резко уменьшились, поскольку, согласно ст. 131 нового Трудового кодекса РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ, в неденежной форме может выплачиваться не более 20 % от общей суммы заработной платы.

Третьим аспектом снижения материальных стимулов к труду является значительный объем теневой заработной платы. Ее доля в разных отраслях составляет от 15 до 80 % доходов работников (Косалс, Рывкина, 2002, с. 14). В среднем в теневой форме выплачивается 21–28 % от фонда оплаты труда (Меньшиков, 2004, с. 237). В последнее время объемы данных выплат несколько уменьшились в связи с сокращением налогов на доходы физических лиц.

Выгоды работодателей от этих манипуляций связаны с уклонением от налогов. Но работников такая форма выплаты заработка ущемляет, поскольку сокращает государственные социальные гарантии для них. Кроме того, теневая оплата труда усиливает зависимость персонала от администрации. Эта часть заработка часто не выплачивается при увольнении в последние месяцы работы, в период отпуска и болезней. Ни профсоюз, ни даже суд в такой ситуации не помогут, ведь официально этой заработной платы нет.

Четвертый аспект падения материальных стимулов связан со структурой оплаты труда. В Европе около 80 % заработной платы составляет ее постоянная часть и около 20–30 % — переменная. У нас — наоборот, доминирует переменная часть. Например, в отраслях ТЭК постоянная часть заработной платы составляет 30–40 %, а 60–70 % — премиальные. Такая структура оплаты труда тоже усиливает власть «крупных» инсайдеров, так как премию можно не платить. Она порождает неустойчивость материального положения работников и делает их сговорчивее. Однако данная структура заработной платы не мотивирует персонал к интенсивному и качественному труду (Тимофеев, 2003).

Пятый аспект описываемой проблемы связан с неэффективностью систем материального стимулирования в большинстве компаний. Это обусловлено разрушением и стагнацией за годы реформ отдельных элементов систем управления, без которых невозможно обеспечить качественную организацию оплаты труда. Обычно на российских предприятиях есть подразделения, определяющие текущую заработную плату (отделы организации труда и заработной платы). Но они пользуются старой нормативной базой и упрощенными методиками расчета. Новые нормативы затрат труда, адекватные современной специфике, обычно не разрабатываются<sup>117</sup>. В результате невозможно точно учесть вклад каждого работника в результаты деятельности компании (Тимофеев, 2003).

Однако в советские времена многие предприятия располагали квалифицированными службами нормирования труда. Методологическую поддержку в этой области также осуществляли отраслевые НИИ. Но в начале 90-х гг. произошло поголовное сокращение издержек путем урезания «лишних», как полагали новые «хозяева жизни», звеньев бюрократического аппарата. Лишь на некоторых предприятиях, например в естественных монополиях, эти службы сохранились, да и то только потому, что заработная плата является одной из составляющих регулируемых государством тарифов. В большинстве же случаев данные подразделения уничтожены безвозвратно, и невозможно даже найти пенсионеров, которые когда-то выполняли эту работу (Там же).

Чтобы заново создать полноценную систему нормирования труда, необходимо собирать статистику, проводить исследования и т. д. Для выполнения этой работы крупной компании необходимо 3–5 лет. Кроме того, данную задачу нельзя поручить просто выпускнику финансово-экономического института. Для нормирования труда надо хорошо знать технологию и организацию производства, чтобы незаинтересованные в увеличении нагрузки работники не могли обмануть нормировщика. Раньше человек работал в отрасли 10–15 лет и узнавал производство «от и до». Только после этого ему доверяли такую работу. Из-за данных трудностей в настоящее время большинство компаний не могут разработать полноценные нормативы затрат труда (Там же).

Приведем пример. Одна парфюмерная компания попыталась усовершенствовать систему оплаты труда. С этой целью рассчи-

---

<sup>117</sup> Это не означает, что системы материального стимулирования в российских корпорациях вообще не совершенствуются. В настоящее время во многих компаниях изменяются методы оплаты труда. Однако совершенствование нормативов является трудоемкой операцией, и от нее действительно обычно отказываются.

тали основные показатели необходимого фонда заработной платы. Но данных общих оценок недостаточно. Чтобы оценить заработок каждого работника, их надо «разверстать» по сменам, технологическим линиям и т.д. Вот тут-то и возникли проблемы. Дело в том, что решение данной задачи зависит от успеха в нормировании оплаты труда. А это именно то условие, которого давно уже в наличии нет (Тимофеев, 2003).

Некоторые предприятия для совершенствования систем материального стимулирования привлекают внешних консультантов. Однако услуги этих фирм дороги, а качество выполненных работ не всегда соответствует запросам клиента (Там же).

Интересно, что большинство предприятий сохранили и поддерживают службы, нормирующие затраты сырья, материалов, комплектующих и энергоресурсов. Более того, некоторые крупные корпорации даже расширяют системы внутренних нормативов. Например, помимо норм расхода МТР и энергии для основного производства они также регламентируют использование этих ресурсов во вспомогательном производстве при осуществлении разных видов ремонтов и технического обслуживания основных фондов. Очевидно, что диаметрально противоположное отношение к выполнению идентичных функций связано с резким падением в пореформенный период доли фонда оплаты труда в структуре себестоимости продукции и с ростом других затрат. В соответствии с принципом минимальной достаточности регламентируется использование только тех факторов производства, экономия которых окупает расходы на разработку нормативов.

Проблема неэффективности материального стимулирования связана и с соотношением повременной, сдельной и комбинированной<sup>118</sup> оплаты труда. Отечественные предприятия обычно применяют первую систему. В принципе, переход к сдельщине иногда повышает эффективность производства. Например, в ОАО «Татэнерго» данная реформа позволила сократить персонал ремонтных подразделений в четыре раза при выполнении старого объема работ. К сожалению, это только отдельный факт, потому что в целом системы сдельной и комбинированной оплаты труда внедряются слабо (Там же).

В определенной мере данным нововведениям мешает уравнилительный менталитет нашего общества. Работники препятствуют внедрению объективных оценок индивидуального трудового вклада в общие достижения, потому что не любят различий в заработке. Известны примеры, когда рабочие даже избивали мастеров, пытавшихся на-

---

<sup>118</sup> Этот вид оплаты труда совмещает элементы сдельной и повременной систем.

ладить подобную систему. Но патерналистский менталитет все же не основная причина слабого учета индивидуальных трудовых достижений. Главным является неэффективная организация оплаты труда. Для перехода к сдельщине и комбинированной системе необходима нормативная база, обсуждавшаяся выше (Тимофеев, 2003).

Важной причиной корпоративных конфликтов и падения материальных стимулов к труду является внутрифирменная дифференциация заработной платы. В России она очень велика. Доходы топ-менеджеров и средняя заработная плата в типичной корпорации во Франции отличаются в 5–6 раз, в Японии — в 8–9 раз, в США — в 20–25 раз (Там же). У нас же дифференциация может достигать сотен раз. Например, исследование более 20 крупных холдинговых компаний разных отраслей экономики показало, что в 2003 г. в их центральных управляющих компаниях наемные управленцы первого уровня в среднем зарабатывали 1 029 000 \$ в год (включая оклады и бонусы), а менеджеры второго уровня — 297 000 \$ (Зарплаты топ-менеджеров... 2003). В этот же период средняя заработная плата по промышленности составляла 6 626,5 руб. в месяц или примерно 2 840 \$ в год (Россия в цифрах, 2004, с. 105). Если предположить, что в исследованных компаниях заработки соответствуют этой общероссийской величине, то можно заключить, что доходы топ-менеджеров первого и второго уровней и средняя оплата труда различались примерно в 360 и 104 раза соответственно. Между тем одной из важнейших мотиваций труда является справедливость. Поскольку многие российские топ-менеджеры сами присваивают инсайдерскую ренту или получают высокое вознаграждение за лояльность к доминирующей группе, то ни о какой справедливости в распределении доходов не может быть и речи.

Еще одним аспектом снижения материальных стимулов к труду является неоправданный рост межотраслевых различий в его оплате. В таблице 4.1 представлены количественные оценки этой проблемы.

В 1990–2003 гг. максимальные отраслевые различия в оплате труда промышленных работников существовали между газовой и легкой промышленностью. В 1990 г. отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в этих отраслях равнялось 2,2. В 1998 г. данная величина достигла 8,2, а в 2003 г. — 8,778 (РСЕ, 2003, с. 186; Россия в цифрах, 2004, с. 105, 106). Для сравнения необходимо отметить, что в начале XX в. в России максимальные отраслевые различия в оплате труда промышленных работников составляли лишь 2,55. Наиболее высокие заработки были в сфере обработки металлов, производства машин и орудий, а самые низкие на предприятиях, занятых обработкой пищевых и вкусовых веществ (Воейков, 2002, с. 16).

**Табл. 4.1.** Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников по отраслям экономики к среднероссийскому уровню, в % (Волконский, Кузовкин, 2002, с. 24; Россия в цифрах, 2004, с. 105, 106)

Отрасль	1990	1995	2000	2003
Вся промышленность	103	112	123	120
Электроэнергетика	121	209	180	167
Топливная пром-ть	148	257	300	286
Черная металлургия	117	136	158	140
Цветная металлургия	146	225	278	208
Химическая и нефтехимическая пром-ть	97	108	118	105
Машиностроение и металлообработка	101	85	95	98
Лесобумажная пром-ть	102	96	90	82
Пром-ть строительных материалов	105	111	95	94
Легкая пром-ть	82	54	54	53
Пищевая пром-ть	104	118	108	99
Сельское хозяйство	95	50	40	39
Строительство	124	124	126	119
Транспорт	115	156	150	141
Финансы, кредит, страхование	135	163	224	269
Управление	120	107	120	123
В среднем по экономике	100	100	100	100

Анализируя представленную таблицу, следует учитывать, что дифференциация заработной платы частично связана с объективными различиями квалификации персонала, условий труда и продолжительности рабочего дня в разных отраслях. Например, согласно (Тимофеев и др., 2003, с. 158) оплата труда в электроэнергетике должна быть на 30–35 % выше, чем в среднем по промышленности. Если заработная плата энергетиков будет ниже этого уровня, то они начнут переходить на предприятия других отраслей. Дифференциация зара-

ботной платы в 1990 г. (до либерализации) примерно соответствовала объективным различиям между секторами экономики.

Исследование динамики уровней оплаты труда по отраслям после ценового шока с помощью уравнений множественной линейной регрессии показало, «что основным фактором, определяющим эти процессы, являются отраслевые темпы роста цен. При этом проводимая ценовая политика усилила диспропорции в оплате труда работников разных секторов промышленности». Расчеты показали, что если бы цены во всех отраслях увеличивались на уровне среднего роста по промышленности, то заработная плата в топливно-энергетическом комплексе была бы значительно ниже, а в обрабатывающей промышленности — выше, чем фактически (Тимофеев, 1999 а, с. 131). Следовательно, в настоящее время колоссальная дифференциация оплаты труда преимущественно связана с описанной в гл. 2 проблемой ценового диспаритета. Как указывалось выше, основной причиной существования непропорциональных цен является глобализация. Очевидно, в современной России разница в оплате труда между отраслями превышает дореволюционный уровень в значительной степени, потому что роль мировой торговли с тех времен резко возросла.

Ценовой диспаритет усиливается рядом других особенностей нашей экономики: ограничительной денежной политикой, ведущей к неравномерному распределению платежей и денежных суррогатов между отраслями, монополизмом отдельных секторов экономики, разной силой отраслевых лобби, действиями криминальных структур и т. д. «Следовательно, в России крайне велика роль факторов, внешних по отношению к рынку труда, а влияние на межотраслевые соотношения в зарплате традиционных факторов ослаблено. Так, воздействие характеристик, связанных с человеческим капиталом (уровнем образования, знаний), недопустимо мало» (Тимофеев, 1999 б, с. 150).

Межотраслевые различия в оплате труда также тесно связаны с практикой рентных отношений в экономике нашей страны. Как уже отмечалось, абсолютная и дифференциальная инсайдерская рента двух видов извлекаются преимущественно в отраслях, поставленных ценовым диспаритетом в привилегированное положение. Инсайдеры предприятий-жертв непропорциональной системы цен «довольствуются» только абсолютной рентой. Их возможности извлечь дифференциальную ренту ограничены перераспределением межотраслевых финансовых потоков. Поскольку заработная плата выше в привилегированных и ниже в дискриминированных отраслях, то можно предположить, что *абсолютная инсайдерская рента в большей мере, чем дифференциальная, формируется за счет фонда оплаты труда*. Это не означает, что инсайдеры, извлекающие диффе-

ренциальную ренту, выплачивают «справедливую» заработную плату. В действительности, значительная часть ренты необходимо было бы включить в фонд оплаты труда или потратить на инвестиции.

Неоправданная дифференциация заработной платы нарушает принцип одинакового вознаграждения равного по качеству и количеству труда. Это способствует необоснованному, с точки зрения развития экономики в целом, перетоку трудовых ресурсов. По мнению А. В. Тимофеева, «определенные различия в оплате труда работников разных отраслей должны быть сохранены и в некоторых случаях даже усилены. Однако они не должны носить столь одиозного характера, который в настоящее время связан, прежде всего, с процессом деиндустриализации и превращения России в сырьевой придаток» (Тимофеев, 1999 а, с. 135).

На российских предприятиях также неблагоприятно обстоят дела с нематериальной мотивацией труда. Специалисты по управлению персоналом утверждают, что «в СССР были такие системы, и неплохие» (Тимофеев, 2003). С первых лет существования советской власти руководство страны уделяло большое внимание нематериальной мотивации труда. Еще в декабре 1917 г. В. Ленин написал знаменитую статью «Как организовать соцсоревнование?». В результате в народном хозяйстве широко распространились системы соревнования трудящихся, поощрения передовиков производства грамотами и наградами, доски почета, газеты, освещавшие достижения трудовых коллективов, и т. д. К сожалению, в настоящее время большинство таких систем исчезли.

Также почти забыт опыт социологических служб и лабораторий на передовых советских предприятиях. В отличие от нормировщиков эти структуры занимались незарплатными аспектами стимулирования и контролировали моральный климат (системы соцкультбыта, обеспечение жильем, социалистическое соревнование и др.). Данные службы активно создавались в 70–80-х гг., и в них работали многие квалифицированные специалисты. В 90-х гг. такие подразделения были повсеместно сокращены.

Многие работники считают, что нематериальная мотивация и в настоящее время могла бы улучшить обстановку на производстве. Однако даже передовые российские компании пренебрегают этим. Между тем корпорации развитых стран активно применяют системы нематериального поощрения. Вероятно, это не просто недоработка российских менеджеров. Скорее, в условиях общего бесправия трудящихся, наличия глухой или явной конфронтации с администрацией предприятий, циничного отношения к моральным ценностям культура уважительного отношения к людям просто не может возникнуть. Тем

более что в большинстве случаев работники отданы на произвол «мелких» инсайдеров и находятся в положении униженных просителей.

Часто так происходит, например, при приеме на работу. «Сплошь и рядом, прежде всего в регионах с высокой безработицей, человек должен заплатить взятку, чтобы занять самое рядовое рабочее место. Совсем плохо обстоит дело на градообразующих предприятиях, где по определению некуда больше податься в поисках работы. Например, так происходит на некоторых ГРЭС. Если хочешь получить работу слесаря, то проведи простой подсчет: месячный оклад составляет 180–210 \$, премиальные — еще 70 \$. Итого, заплати кадровикам 250–280 \$ и устраивайся на работу» (Тимофеев, 2003). Конечно, работник рассматривает эти поборы как прямой вычет из своей будущей заработной платы, и не упустит возможности пожить за счет компании.

Помимо манипуляций инсайдеров разные исследователи в качестве причин падения материальных стимулов к труду в пореформенный период указывают следующие факторы:

- Многие хозяйствующие субъекты нерентабельны и вынуждены любыми способами сокращать фонд заработной платы. Это в свою очередь в значительной степени обусловлено непропорциональной системой цен.
- Расходы органов государственной власти всех уровней очень малы. В результате заработная плата работников компаний, связанных с исполнением государственных заказов, остается весьма низкой.
- Предприятия нерентабельных отраслей преднамеренно уменьшают доходы персонала. Манипулируя возникающим социальным недовольством, они оказывают давление на государство и добиваются выделения дотаций, налоговых уступок, льготных кредитов и др. Как уже упоминалось выше, иногда благополучные компании тоже ухудшают положение своих работников, принуждая их продавать свои акции.

Эти факторы, а также негативное влияние инсайдерского контроля не столько исключают, сколько дополняют друг друга. Иногда они действуют совместно и приводят к катастрофическим результатам.

Например, в 90-х гг. в российской экономике существовала практика самораспространения задержек заработной платы (Эрл, Сабирьянова, 2001, с. 108, 109, 151). Дело в том, что решение о задержках на одном предприятии влияет на возможность принятия таких решений и на других предприятиях. Работники компании, перед которыми имеется задолженность, менее склонны к увольнениям, снижению



производительности труда и забастовкам, если другие фирмы тоже задерживают заработную плату. Эта зависимость особенно актуальна для предприятий, действующих на одном и том же рынке труда. Кроме того, чем больше распространены задержки, тем меньше вероятность применения санкций к хозяйствующим субъектам, не выплачивающим заработную плату. В такой ситуации один крупный работодатель, например государство, может значительно повлиять на принятие политики задержек оплаты труда другими работодателями. В результате типична ситуация, когда в регионах, в которых государство не выполняет свои обязательства, инсайдеры вполне благополучных предприятий тоже начинают не выплачивать заработную плату.

Падение материальных и моральных стимулов к труду сопровождается усилением трудовой нагрузки на работников. Социологические исследования показывают, что средняя продолжительность рабочей недели в нашей стране повысилась с 38,9 часов в 1992 г. до 43 часов в 2000 г. В результате оказалась превышена установленная в законодательстве норма в 40 часов. Сверхнормативные работы в нашей стране обычно не оплачиваются по прогрессирующему тарифу (Денисова, 2004, с. 100, 101, 103).

В современной России также крайне низка правовая защищенность работников. Осуществляется массовый перевод на краткосрочные трудовые договоры, нарушаются правила приема на работу и увольнения, не соблюдается порядок начисления заработной платы, нарушаются нормы охраны труда и др. Например, массовое распространение получила практика принуждения работников при приеме на работу подписывать заявление об уходе по собственному желанию с открытой датой. Часто работодатели оказывают давление на работников, которые хотят уволиться, угрожая прислать необъективный отзыв на будущее место работы. В этой связи социологи отмечают: «Работодатели, с тех пор как они избавились от советских форм контроля своей деятельности, не чувствуют себя особенно стесненными в политике управления кадрами. Большинство директоров, с которыми удалось побеседовать, признают, что в случае необходимости они всегда найдут способ обойти свои законные обязанности или избавиться от нежелательного работника (например, с помощью аттестации. — *Прим. авт.*)» (Клеман, 2003, с. 63). Персонал терпит все эти притеснения из-за угрозы безработицы. В депрессивных городах много высококвалифицированных специалистов (конструкторов, технологов и др.) стоят за воротами заводов и претендуют на места рядовых рабочих с окладом 70–110 \$. В любое время они готовы занять освободившееся место.

Таким образом, инсайдерские отношения наряду с другими негативными факторами на корню подрывают материальные и моральные стимулы к эффективному труду в нашей стране. Усиление эксплуатации и роспуск необходимых управленческих звеньев приходится на период утверждения инсайдерского контроля, когда господствовали особенно варварские методы накопления капитала. Сегодня наряду с организационными трудностями налаживанию эффективной системы оплаты труда препятствует сам факт извлечения инсайдерской ренты, важнейшим источником которой является усиленная эксплуатация персонала.

Между объемом материальных и моральных стимулов для работников и уровнем трудовых усилий обычно существует положительная связь. Кадры, чей труд хорошо оплачивается и получает общественное признание, лучше работают. Предприятия, которые по собственной воле и под давлением внешних обстоятельств ухудшают положение персонала, сталкиваются с рядом негативных последствий. Они теряют наиболее ценных работников, падает трудовая дисциплина, ухудшаются отношения между администрацией и трудовым коллективом, снижается производительность и качество труда, подрывается репутация предприятия, возникают трудности с наймом работников и др. (Капелюшников, 2001 а, с. 87) <sup>119</sup>. Все это не способствует успешной реализации инвестиционных проектов. Однако доминирующие группы готовы мириться с этими проблемами.

Дело в том, что выгоды от ухудшения положения трудовых коллективов достаются инсайдерам в краткосрочном периоде, а последствия таких действий наступают на средне- и долгосрочном горизонте. Например, задерживая заработную плату, можно сразу получить в свое распоряжение значительные финансовые ресурсы, а возмущенные работники начнут увольняться только через несколько месяцев. Для обучения человека некоторым рабочим специальностям нужны многие годы, и на рынке труда таких специалистов найти сложно. Разрушенный ради сиюминутной выгоды кадровый потенциал, веро-

---

<sup>119</sup> Например, одна крупная кондитерская компания имеет предприятия в Москве и в регионах. Столичные бизнесы почти в два раза более рентабельны, чем региональные. Частично это обусловлено тем, что в провинции выпускаются менее прибыльные виды продукции. Однако в значительной степени низкая рентабельность связана с воровством персонала, расхищающего ценное кондитерское сырье. Рабочие московских предприятий зарабатывали летом 2003 г. в среднем 400 \$ в месяц. На региональных заводах средняя заработная плата в тот период составляла от 65 до 200 \$ в месяц. Следовательно, из-за низкой оплаты труда на провинциальных предприятиях компании низка культура производства (данные авторов).

ятно, придется восстанавливать очень долго. Однако краткосрочная ориентация инсайдеров все-таки побуждает их к быстрому обогащению за счет наемных работников. Следовательно, инсайдерское распределение доходов постепенно разрушает трудовые коллективы и способствует деградации значительной части населения страны<sup>120</sup>.

Колоссальные диспропорции в распределении доходов порождают мощные скрытые конфликты между инсайдерами с одной стороны и рядовыми наемными работниками с другой. При этом речь не идет о банальной зависти последних к богатству. Социологическое исследование показало, что «Россиян в большей степени беспокоит не размер кошелька или банковского счета „соседа“, а то, что нынешнее расслоение богатых и бедных неестественно, неорганично, проистекает из источников, которые „разрывают“ общество и задают сомнительные антисоциальные ориентиры. „Природа“ этого расслоения противоречит консенсусной ценности большинства россиян (свыше 75 % ее разделяющих) о том, что „человек должен иметь те доходы, которые заработал честным трудом“... В окружающей действительности россияне практически не обнаруживают примеров того, что принято называть „self made man“, то есть людей, которые достигли вершин материального благополучия, прежде всего, за счет собствен-

---

<sup>120</sup> Социологический анализ маргинализации населения нашей страны представлен в (Римашевская, 2004, с. 33–44). В этой работе выделяются несколько ступеней деградации — бедность, «придонье», «социальное дно».

Численность бедных в 90-х гг. колебалась в пределах от 30 до 60 млн чел. В начале 2004 г. таких людей было 37 млн. Их доходы ниже прожиточного минимума, обеспечивающего лишь физическое выживание. Долго существовать в таких условиях невозможно. Бедные либо вырабатывают стратегии адаптации, либо скатываются на дно. Из них 39 % имеют работу. Это крестьяне, низкоквалифицированные рабочие, инженерно-технические работники и др. Столь большое количество работающих бедных свидетельствует о том, что на многих предприятиях рабочая сила воспроизводится на суженной основе. Это уникальный российский феномен, не характерный для государств со средним и высоким уровнем развития.

Беднейшие люди попадают в «придонье». Они еще в обществе, но с отчаянием видят, что им не удержаться в нем. «Придонье» — это зона доминирования социальной депрессии и личных катастроф, в которых люди окончательно ломаются и выбрасываются из общества. Они теряют семью, спиваются, втягиваются в криминальную деятельность. К «придонному» слою относится лишь часть бедных.

Самые обездоленные попадают на «дно». Они становятся нищими, бомжами, беспризорниками и уличными проститутками. Нижняя граница численности этой категории населения 10 % городского населения — 10,8 млн чел. Опустившиеся люди вырабатывают антисоциальные стратегии поведения.

ных усилий. Характерны в данной связи образы богатых и бедных в массовом сознании россиян, в которых бедные представляются более трудолюбивыми и законопослушными, чем богатые, а те, в свою очередь, добиваются успеха благодаря благу, связям, а отнюдь не высокой квалификации, знаниям и трудолюбию. При этом и бедных общественное сознание отнюдь не идеализирует, отмечая их пассивность и инертность, избыточное, по мнению многих, долготерпение (об этом см. подробнее ниже. — *Прим. авт.*)» (Петухов, 2004, с. 33–34).

Рассмотрим теперь подробнее внутрикорпоративные конфликты и их последствия.

#### **§ 4. Конфликты между «крупными» инсайдерами и менеджерами-оппортунистами**

Конфликты между доминирующей группой и менеджментом фирм почти не освещены в научной литературе, поэтому данному вопросу целесообразно уделить особое внимание<sup>121</sup>. Также необходимо оценить влияние этой борьбы на системы управления инвестициями в корпорациях и на инвестиционное поведение этих организаций.

У управленцев, работающих в крупном российском бизнесе, в зависимости от их трудовой активности и желания осуществлять манипуляции есть следующие возможные альтернативные стратегии поведения.

Во-первых, они могут смириться со своим положением и приспособиться к поведению «крупных» инсайдеров. Их доходы будут равны официально установленному корпорацией размеру, а рациональным ответом на высокий уровень эксплуатации станут попытки отлынивать от работы. В лучшем случае они формально исполняют свои обязанности, не прикладывая реальных усилий для достижения общих целей организации. Никаких потенциально выгодных инвестиционных идей такие работники не предложат, не стоит ожидать от них и особого усердия в реализации проектов. Активные действия воспринимаются ими как чрезмерный и неоплачиваемый риск. Такое поведение резко снижает эффективность управления инвестициями в корпорациях. В отличие от текущей деятельности эта сфера бизнеса связана с относительно большим числом неформализуемых процессов, которые плохо реализуются пассивными работниками.

Во-вторых, управленцы могут активно работать и достигать хороших производственных результатов. В этом случае они прилагают

---

<sup>121</sup> Подробнее с идеями, изложенными в данном параграфе, можно познакомиться в (Новожинов, 2003 а, б).

усилия к осуществлению успешных инвестиций — выдвигают идеи выгодных проектов и добросовестно трудятся над их реализацией. Если системы материального стимулирования корпорации неэффективны, а уровень эксплуатации высок, то такая стратегия является альтруистической. Однако при наличии адекватного вознаграждения за прилагаемые дополнительные усилия эти действия вполне рациональны. Другим мотивом к осуществлению эффективных инвестиций может быть желание поддержать свое предприятие и сохранить рабочее место.

В-третьих, управленцы могут манипулировать производственными и инвестиционными процессами для извлечения легальных выгод<sup>122</sup>. Рассчитывая на увеличение доходов, укрепление своего положения в организации, получение дополнительных привилегий и т. д., они настаивают на осуществлении малоэффективных для корпорации инвестиций. В этом случае капитал действительно вкладывается в цеха, станки и инфраструктуру. Но выгоды от использования дан-

---

<sup>122</sup> Это утверждение противоречит неоклассической теории. Согласно данному направлению экономической мысли предприниматель, планирующий разные варианты инвестиций, может точно установить их последствия. Утверждается, что сведения о ценах на факторы производства и товары предприятия позволяют оценить все проекты с измеримой точностью с помощью правил инвестиционного (проектного) анализа. Данные методики также помогают рассчитать риски капиталовложений. Портфель планируемых инвестиционных проектов можно упорядочить по критериям эффективности. Это позволяет сформировать ограниченную некоторым бюджетом совокупность из лучших проектов. Следовательно, инвестиционные решения могут разрабатываться на объективной основе.

На практике описания будущего всегда ненадежны. Это связано с вышеупомянутой фундаментальной неопределенностью. Кроме того, инвестиционные расчеты делаются на основе неточной и неполной информации. Многие данные становятся известны в процессе или уже после реализации проектов. В данной связи специалист по военному планированию Ч. Хитч утверждает: «суждения всегда имеют решающее значение при организации анализа, выборе подлежащих исследованию вариантов решения проблем и критериев для их оценки» (Хитч, 1968, с. 74). Отсутствие полностью объективной основы формирования инвестиционных решений остро ставит проблему эффективности действий членов корпорации. Многие такие решения разрабатываются и принимаются лицами, интересы которых не совпадают с целями «крупных» инсайдеров. Они имеют возможность манипулировать другими людьми в своих собственных целях, изменять начальникам и коллегам. С помощью проектного анализа эти менеджеры могут обосновать почти любые решения. Такие действия вредны для корпорации, но они выгодны для отдельных ее членов в краткосрочном периоде.

ных активов оказываются ниже первоначально запланированного уровня. Менеджеры, осуществляющие такие манипуляции, внешне демонстрируют активность при выполнении должностных обязанностей. Однако последствия этих действий хуже, чем при пассивной работе. В таких манипуляциях заинтересованы управленцы-производственники и службы, реализующие проекты. Последним выгодно любое увеличение инвестиций, потому что это позволяет доказать их полезность и обеспечивает работой. Вероятность наказания за неэффективные капиталовложения и его строгость относительно невелики, поскольку виновный может сослаться на непредумышленную ошибку. Полностью предотвратить избыточное инвестирование невозможно, но некоторые организационные инновации существенно повышают объективность решений менеджмента.

В четвертых, менеджеры могут стать «мелкими» инсайдерами. В этом случае они, манипулируя производственными и инвестиционными процессами, нелегально извлекают инсайдерскую ренту. Как уже говорилось выше, «мелкие» инсайдеры могут разворовывать материальные и финансовые ресурсы корпорации, а также осуществлять махинации с контрактами. Это позволяет им резко увеличить свои доходы. Накопив капитал и завоевав влияние, они даже могут свергнуть «крупных» инсайдеров и занять их место.

Инвестиционная деятельность корпораций в большей степени страдает от оппортунизма менеджеров, чем текущее производство. Капиталовложения являются уникальными комбинациями разных действий — проектных, строительно-монтажных и пуско-наладочных работ, изготовления и поставок МТР. Эти мероприятия в условиях развитого разделения труда выполняют разные специализированные агенты. Неопределенность контрактов и отношений с данными фирмами и подразделениями корпорации более велика, чем при осуществлении текущей деятельности. В последнем случае производятся многолетние закупки типовых МТР и услуг, манипулировать с которыми значительно сложнее.

Эту мысль можно пояснить с помощью простого примера. Если алюминиевый завод постоянно закупает глинозем для текущего производства, то снабженцам сложно манипулировать с условиями таких контрактов. В результате проценты взяток при этих операциях относительно невелики (хотя при больших объемах поставок абсолютные размеры потерь из-за оппортунизма могут быть значительными). Намного реже завод приобретает электролизеры. Каждый раз это уникальный контракт с множеством специфических условий. Манипуляции при такой сделке проводить легче и проценты взяток инвестиционным снабженцам больше. Значит, доля потерь при осуществлении

капиталовложений выше, чем при текущей деятельности. Однако абсолютные объемы утечек при выполнении рядовых производственных операций могут быть больше, чем при реализации инвестиций, потому что в первом случае больше масштабы финансовых потоков.

«Мелкие» инсайдеры также влияют на формирование инвестиционных решений. Их цель — получить под свой контроль максимально возможный финансовый поток, связанный с осуществлением капиталовложений. Предлагаемые ими проекты возможно и не будут доведены до конца или они потребуют затрат, значительно превышающих запланированные. Если их все-таки осуществят, то полученные в результате выгоды окажутся ниже ожидаемых. Обычно данные инвестиции являются избыточными<sup>123</sup>. Но текущее финансирование таких проектов создает возможности для нелегальных манипуляций и извлечения ренты «мелкими» инсайдерами.

Менеджеры-оппортунисты, занимающие высокое положение в управленческой иерархии, часто заинтересованы в весьма эффективных инвестициях в слабоконтролируемые корпорацией зависимые общества. После реализации данных проектов они пытаются еще больше ослабить надзор компании за такими фирмами и начинают извлекать из них инсайдерскую ренту. Формальные права собственности на эти бизнесы все-таки могут остаться у корпорации, или «мелкие» инсайдеры попытаются позднее перераспределить их в свою пользу. Иногда так действуют и «крупные» инсайдеры, которые знают, что срок их полномочий ограничен. В итоге корпорация получает от данных инвестиций низкие доходы или даже несет убытки.

Авторам известно, что в 90-х гг. такие манипуляции осуществлялись в одной крупной автомобилестроительной российской компании. Эта корпорация за собственные средства длительное время выводила производство некоторых видов комплектующих изделий с площадки основного завода на другие предприятия. Эффективность таких проектов не оценивалась, а их целесообразность обосновывалась необходимостью снижения концентрации производства. Большинство данных инвестиций оказались неэффективны, потому что созданные фирмы слабо контролировались корпорацией и завышали цены поставляемых комплектующих. Вероятно, истинной причиной реали-

---

<sup>123</sup> При использовании данного термина подразумевается не невыполнение инвестиционного плана и бюджета, а осуществление неэффективных для компании проектов, без которых можно было бы обойтись. Доходность таких мероприятий ниже процента, под который компания может доверить свой капитал финансовым институтам.

зации данных проектов было желание ряда управленцев обзавестись собственными бизнесами с гарантированными рынками сбыта.

Если влияние менеджеров-оппортунистов значительно, то в инвестиционные планы будет включено слишком много избыточных проектов. В результате корпорация омертвит ограниченные финансовые ресурсы среди множества медленно реализуемых мероприятий. Похожие проблемы возникают и при планировании инвестиций, финансируемых за счет средств федерального и региональных бюджетов (Гусева и др., 2000, с. 33–35).

Чем больше стоимость инвестиционных контрактов и проектов, тем больше объемы ренты «мелких» инсайдеров. Суммы взяток, как правило, пропорциональны ценам контрактов. Объемы хищений также зависят от масштабов потоков ресурсов.

С точки зрения манипуляций «мелких» инсайдеров приобретение корпорацией новых бизнесов является потенциально более рискованным, чем капиталовложения хозяйственным и подрядным способом. В первом случае одновременно принимаются решения о масштабном перераспределении финансовых ресурсов. Если менеджерам-оппортунистам удастся повлиять на такие крупные сделки, то объем их инсайдерской ренты оказывается очень велик. Во втором случае более широкий круг лиц, в том числе руководители инвестиционных, снабженческих и финансово-экономических служб, принимают множество последовательных решений. При этом перераспределяются относительно небольшие объемы финансов, а промежуточные результаты позволяют оценивать перспективы проектов.

Следовательно, основным фактором, определяющим целесообразность контроля «крупными» инсайдерами нижестоящих менеджеров, является стоимость принимаемых решений. Масштабные перераспределения ресурсов следует осуществлять централизованно. Это позволяет частично компенсировать возрастание риска (см. об этом принципе в гл. 1).

Конечно, не все описанные стратегии доступны каждому работнику. Реальный выбор члена корпорации зависит от его положения в управленческой иерархии. Чем оно выше, тем больше возможностей. Рядовые работники обычно могут осуществлять только первые две стратегии, в то время как топ-менеджеры — все четыре типа поведения. Управленцы, находящиеся на нижних уровнях административной иерархии, как правило, не проводят крупных манипуляций и действуют как рядовые наемные работники.

Доходы притесняемых членов корпорации определяются макроэкономическими факторами — ситуацией на рынке труда. Конфликты с участием рядовых наемных работников и управленцев будут рас-



смотрены в следующем параграфе. В данном разделе основное внимание уделено менеджерам-оппортунистам. Именно третья и особенно четвертая стратегия поведения радикально увеличивают благосостояние некоторых влиятельных управленцев и отличают их поведение от рядовых наемных работников. Благосостояние этой группы определяется микроэкономическими факторами — ситуацией в конкретных корпорациях. В зависимости от положения в управленческой иерархии и уровня противодействия доминирующих групп эти лица получают доходы, размер которых слабо связан с рыночной ценой их труда.

Конфликты «крупных» и «мелких» инсайдеров очень остры. Эти противоречия не связаны с диспропорциями в доходах сотрудничающих сторон. Взаимная ценность разных групп инсайдеров обычно отрицательна, потому что польза от их деятельности меньше ущерба, наносимого изъятием ренты. Для каждой из сторон было бы лучше, если бы противника не существовало. Выгоды от победы весьма значительны, поэтому «крупные» инсайдеры заинтересованы в серьезном и неотвратимом наказании менеджеров-оппортунистов.

В корпорациях развитых стран управленцы и рядовые работники придерживаются первой, второй и третьей стратегий поведения. Законодательство данных государств достаточно эффективно препятствует извлечению инсайдерской ренты менеджментом. Однако и в этих корпорациях управленцы часто для получения легальных выгод осуществляют избыточные капиталовложения (третья стратегия). Согласно исследованиям консалтинговой фирмы McKinsey & Company завышение стоимости инвестиционных проектов достигает в развитых странах 10–45 % (Картер и др., 1996, с. 148).

С помощью разных организационных инноваций корпорации развитых стран побуждают персонал придерживаться конструктивного второго типа поведения и блокируют попытки реализации первой и третьей стратегий. Для этого они внедряют мультидивизиональные организационные структуры, централизуют формирование и контроль крупных инвестиционных решений в управляющих компаниях, совершенствуют и регламентируют процессы управления, а также в судебном порядке организуют дисквалификации и иные наказания для недобросовестных менеджеров.

В российских компаниях «крупные» инсайдеры не могут использовать для борьбы с менеджерами-оппортунистами методы транснациональных корпораций. В условиях неэффективности права «мелкие» инсайдеры легко извлекают ренту. Возможное повышение их официальных заработков при успешной реализации второй стратегии обычно меньше выгод от манипуляций. Причиной этого является непропорциональное распределение доходов в условиях инсайдерского

контроля. Кроме того, на решения о материальном поощрении менеджеров большинства российских корпораций оказывают основное воздействие не объективные итоги их деятельности, а мнения вышестоящих руководителей. В результате персонал не заинтересован в повышении эффективности работы.

Следовательно, в отечественных корпорациях бесполезно стимулировать конкуренцию между подразделениями и осуществлять ограниченный контроль над ними. Менеджеры обычно получают больше доходов от манипуляций, чем от повышения эффективности управляемых ими служб. Для борьбы с оппортунизмом «крупные» инсайдеры должны использовать другие методы. Им необходимо усиливать непосредственное воздействие на производство и инвестиции. В результате на высших уровнях управленческой иерархии концентрируются полномочия по формированию и контролю подверженных манипуляциям решений<sup>124</sup>. Лучший для «крупных» инсайдеров уровень централизации достигается, когда затраты на содержание верхушки административного аппарата равны убыткам от оппортунизма менеджеров среднего и низшего звена. Последние препятствуют такому распределению функций. Реальные процессы и структуры систем управления являются итогом борьбы между членами корпорации. Фактическое распределение доходов среди «крупных» и «мелких» инсайдеров установить почти невозможно. Но косвенные оценки позволяют сделать анализ полномочий и ответственности разных уровней управленческой иерархии.

Можно предположить, что важнейшим результатом борьбы «крупных» и «мелких» инсайдеров являются специфические, отличные от опыта корпораций развитых стран, трансформации систем управления российских структур крупного бизнеса. Вероятно, отечественные корпорации проходят через ряд взаимосвязанных состояний, образующих в совокупности универсальный для всех цикл эволюции. Сходство процессов развития этих компаний обусловлено тем, что все они действуют в единой институциональной среде, и их

---

<sup>124</sup> Системы управления корпораций иерархичны. В наиболее крупных отечественных компаниях существуют три–пять основных уровней. Обычно на вершине иерархии находится управляющая компания корпорации. Ей подчиняются компании, управляющие региональными, функциональными и продуктовыми производственными объединениями, которым в свою очередь подчиняются отдельные производства. Каждый блок вышеперечисленных основных уровней имеет внутреннюю управленческую иерархию — директор, его заместители, департаменты, отделы, цеха, производственные участки, группы и отдельные работники.

члены обычно придерживаются доминирующих в обществе стереотипов поведения.

Отдельная фирма может, не оглядываясь на других, попытаться создать индивидуальную систему управления. Однако она, вероятно, столкнется с серьезными проблемами. Возрастут потери финансовых ресурсов, объемы неэффективных инвестиций и усилятся конфликты между членами корпорации. Обычно требуется лишь короткий период ухудшения качества управления, чтобы убедить компанию отказаться от радикальных экспериментов. Однако это не исключает необходимость новаторского поведения в передовых корпорациях, не имеющих достойных аналогов своей деятельности.

Формирование и распространение организационных инноваций в развитых странах исследовал А. Чэндлер. Он установил, что эти процессы являются сочетанием инноваций некоторых фирм и имитации успешных нововведений большинством компаний. Пределов развития любой организационной структуры сперва достигают наиболее крупные и успешные бизнесы, у которых есть ресурсы и желание расти, но нет соответствующей новым условиям системы управления (Moss, 1981, p. 25, 26). Эти фирмы являются основными новаторами. Их открытия позднее адаптируют более мелкие компании.

Если фирмы-последователи хотят провести радикальные усовершенствования, они не должны разрабатывать инновации, не имеющие аналогов. Им лучше попытаться быстро создать такую систему управления, которая могла бы долго развиваться путем «проб и ошибок». Следовательно, глубина изменений в большинстве корпораций зависит от темпов продвижения по более или менее универсальному для всех пути. Этот вывод справедлив как для зарубежных, так и для российских структур крупного бизнеса.

Компания могла бы создать уникальную систему управления, если бы большинство ее членов придерживались стратегий поведения, радикально отличных от доминирующих в обществе. Такая ситуация возможна в небольших фирмах, ядро которых составляет коллектив единомышленников. Часто эти группы формируются на основе личных симпатий. Однако корпорации состоят из десятков и сотен тысяч работников. Почти невозможно создать такой большой коллектив людей со сходными убеждениями. Даже если топ-менеджеры окажутся единомышленниками, им все равно будут противостоять тысячи рядовых работников. Значит, рост численности персонала способствует усреднению стратегий развития компаний. В сфере управления корпорации должны в большей степени, чем мелкие фирмы, придерживаться единых стандартов поведения.

Исследовав наиболее успешные и крупные российские компании, можно выявить тенденции эволюции систем управления этих организаций в условиях острой борьбы «крупных» и «мелких» инсайдеров. Поскольку данная работа посвящена анализу инвестиционного поведения корпораций, то далее основное внимание будет уделено именно системам управления капиталовложениями. Однако прежде чем описывать конкретные организации, необходимо разобраться с методологией моделирования этих систем.

Административные структуры крупных компаний состоят из сотен специалистов и тысяч связей между ними. Конфликты между «крупными» и «мелкими» инсайдерами влияют на разные составляющие организаций. Это явление можно исследовать комплексно, если упростить сложность реальных систем с помощью иерархического упорядочения. Общую последовательность этапов анализа следует построить таким образом, чтобы на каждом из них уменьшалась неопределенность (разнообразие) характеристик системы. Модели верхнего уровня должны описывать наиболее общие закономерности всей системы, а модели нижних уровней — последовательно детализировать описание отдельных подсистем<sup>125</sup>.

Соответственно, для анализа организации инвестиционной деятельности корпораций целесообразно использовать три уровня моделей. Первый из них характеризует распределение полномочий и ответственности между «этажами» административной иерархии при управлении разными классами проектов (обобщенная модель инвестиционной деятельности). Модели второго уровня описывают процессы управления инвестициями и их распределение между подразделениями административного аппарата. Третий уровень характеризует отдельные этапы управленческих процессов.

Для детального анализа всех аспектов влияния конфликтов «крупных» и «мелких» инсайдеров на системы управления инвестициями не хватило бы и двух таких книг. В этой главе кратко описаны лишь наиболее важные последствия этой борьбы с помощью моделей первого уровня, а также оценено влияние инсайдерского контроля на организационные структуры с помощью моделей второго уровня. Кроме того, в гл. 6 исследованы процессы инвестиционного планирования с помощью моделей второго уровня.

---

<sup>125</sup> Более детальный анализ методологии описания систем управления инвестициями в корпорациях представлен в (Новожинов, 2003 а, б). Также с основами иерархического вариативного моделирования систем управления организациями можно ознакомиться в (Бир, 1993; Лагоша и др., 1988; Мильнер и др., 1983).

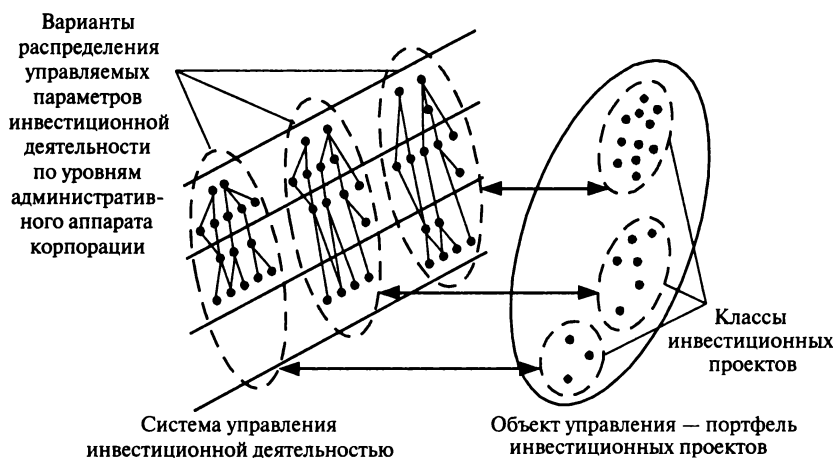
Определив границы анализа, следует подробнее описать модели первого уровня. Разнообразие условий бизнеса корпораций является причиной значительных различий свойств осуществляемых ими капиталовложений. Эффективные системы управления инвестициями должны соответствовать сложности портфелей проектов. Разные мероприятия требуют разного уровня централизации и специализации управленческих процессов в административном аппарате корпорации. Осуществлять все проекты единообразно затруднительно, но и создавать для каждого из них индивидуальную схему тоже нецелесообразно. Поэтому в корпорации должны работать параллельно несколько систем управления разными классами инвестиций. Именно в этом состоит главное отличие крупных компаний от аналогичных небольших предприятий, где проектов мало и каждый из них уникален. Следовательно, инвестиции корпорации должны классифицироваться (разделяться) на группы идентично управляемых проектов.

Модели первого уровня описывают распределение полномочий и ответственности по формированию управленческих решений при реализации разных классов проектов. Это позволяет определить взаимосвязи объекта управления (портфеля инвестиционных мероприятий) и системы управления им. Данные модели также помогают оценить уровень централизации административных процедур.

В зависимости от особенностей управления проекты классифицируются на основании их целей, предметных областей и необходимых для осуществления ресурсов. Цели — это результаты, которые должны быть получены с помощью создаваемых активов. Предметные области — это технические, технологические, эксплуатационные и другие характеристики строящихся основных фондов и выполняемых при этом работ. Ресурсы, необходимые для осуществления проектов, — это объемы инвестируемых средств. Группировки по целям и объемам ресурсов позволяют разделить инвестиционные мероприятия в зависимости от стоимости и соподчиненности принимаемых при их реализации решений. Эти классификации наиболее важны для моделей первого уровня, потому что они влияют на распределение полномочий и ответственности в корпоративной иерархии.

Статус уровней административного аппарата характеризуется составом целевых параметров инвестиций, в отношении которых они принимают решения. Данные показатели могут быть иерархически упорядочены. Обычно решения в отношении агрегированных параметров принимают высшие уровни управления, а решения по более детальным характеристикам часто делегируются нижестоящим подразделениям.

Для каждого способа классификации инвестиционного портфеля и каждого класса проектов можно разработать несколько вариантов распределения целевых показателей по уровням административного аппарата. Типовой вариант обобщенной модели инвестиционной деятельности представлен в виде структурной схемы на рисунке 4.1.



**Рис. 4.1.** Структурная схема типовой модели обобщенной модели инвестиционной деятельности корпорации.

На рисунке каждому классу проектов соответствует определенный вариант системы управления

После краткого знакомства с методологией описания наиболее общих закономерностей систем управления инвестициями в корпорациях целесообразно перейти к исследованию таких систем в конкретных российских субъектах крупного бизнеса. Одним из авторов были собраны сведения об одиннадцати отечественных компаниях в следующие периоды времени: ОАО «Тюменская нефтяная компания» (начало 1998 г.), ОАО «Нефтяная компания «ЮКОС»» (начало 2001 г.), ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»» (середина 2001 г.), ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (конец 1998 г.), ОАО «Сибирско-Уральская алюминиевая компания» (середина 2000 г.), ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»» (середина 2002 г.), ОАО «АвтоВАЗ» (середина 1999 г.), ОАО «Аэрофлот» (начало 2000 г.), Министерство путей сообщения России<sup>126</sup> (начало 2001 г.), ОАО «АК «Транснефтепродукт»» (конец 2001 г.), ОАО

<sup>126</sup> Во время обследования первый этап структурной реформы на железнодорожном транспорте не был завершен, и МПС России совмещало функции

«АК «Транснефть»» (середина 2002 г.). Девять из этих компаний входят в тридцатку крупнейших российских корпораций по объемам выручки (Рейтинг крупнейших компаний... 2002, с. 134, 135).

Все обследованные хозяйствующие субъекты поддерживали стабильный или растущий объем продаж и осуществляли организационные инновации. Значит, они действительно являются новаторами, и анализ их деятельности позволит исследовать наиболее полный цикл развития систем управления инвестициями в нашей стране.

Установлено, что российские корпорации редко классифицируют проекты в зависимости от особенностей управления ими на разных уровнях административного аппарата. На практике эти различия почти полностью нивелированы. При реализации небольших проектов обычно осуществляется такой же объем аналитических процедур, согласований и контрольных операций, как и при крупных капиталовложениях. Только одна из исследованных компаний определила в своих регламентах классификацию инвестиций в зависимости от особенностей управления ими на разных уровнях иерархии. Другая корпорация использовала аналогичную неформализованную группировку. Еще в одной из перечисленных компаний существовала классификация, которая предусматривала лишь незначительные различия в управлении разными инвестиционными мероприятиями. Во всех трех случаях применялась группировка по объемам ресурсов, необходимых для осуществления проектов.

В обследованных корпорациях выявлены следующие закономерности распределения полномочий по управлению инвестициями.

1. Во всех одиннадцати компаниях решения о характеристиках инвестиционной деятельности корпорации в целом, основных параметрах капиталовложений производственных подразделений и параметрах групп проектов принимались центральными управляющими компаниями. Они же определяли условия привлечения заемного капитала.

2. В большинстве корпораций решения о характеристиках отдельных проектов тоже принимались в центральных управляющих компаниях, т. е. именно они формировали портфели проектов. Иногда полномочия по утверждению параметров части инвестиционных мероприятий с относительно низкой стоимостью делегировались управляющим компаниям средних уровней иерархии. В пределах утвержденных совокупных бюджетов эти организации самостоятельно формировали небольшие портфели проектов, но решения в от-

---

государственного регулирования и хозяйственной деятельности. Однако фактически и в то время это министерство было корпорацией.

ношении большинства капиталовложений принимались центральной управляющей компанией. Подробнее распределение этих полномочий описано в таблице 4.2.

**Табл. 4.2.** Закономерности распределения полномочий по формированию портфелей проектов в обследованных корпорациях

Варианты распределения полномочий по формированию решений в отношении характеристик отдельных инвестиционных проектов	Число компаний, соответствующих данному варианту
Полномочия полностью сосредоточены в центральной управляющей компании	6
Полномочия в отношении проектов с относительно низким объемом инвестиций делегированы нижним и средним уровням управления, а решения по остальным проектам сосредоточены в центральной управляющей компании	2
Полномочия в отношении проектов главного предприятия корпорации сосредоточены в центральной управляющей компании, а другие зависимые общества сами формируют свои портфели проектов	2
Полномочия полностью сосредоточены в региональных производственных объединениях	1

Четыре компании, в которых параметры проектов утверждались частично децентрализованно, собирались устранить эту особенность системы управления. В единственной корпорации, успешно осуществлявшей децентрализованные капиталовложения, их объем был очень мал (менее 5 % совокупного инвестиционного бюджета). В большинстве компаний, исследованных в относительно более поздние периоды (после 2000 г.), решения о параметрах инвестиционных проектов формировались централизованно.

3. В десяти обследованных компаниях решения о ценах и финансовых условиях большинства инвестиционных контрактов принимали подразделения высших уровней корпоративной иерархии. Эти службы были объединены в специализированные функциональные блоки в центральных управляющих компаниях или в жестко контролируемые «крупными» инсайдерами закупочно-логистические компании.

4. За региональными производственными объединениями и их подразделениями оставалось право влиять на количество, технические



характеристики и сроки закупок МТР и услуг для инвестиционной деятельности. Однако и эти решения нижестоящих уровней управления последовательно контролировали многие вышестоящие подразделения, и именно они обладали решающим правом голоса. Только в одной из обследованных корпораций все инвестиционные договоры заключались региональными производственными объединениями. Однако и эта организация собиралась сосредоточить в центральной управляющей компании решения о ценах и финансовых условиях контрактов.

Во всех обследованных корпорациях с централизованным распределением полномочий по заключению инвестиционных контрактов нижним уровням управления делегировалось право самостоятельно заключать договоры с относительно невысокой стоимостью. При этом объем закупок, решения о которых принимались децентрализованно, не превышал 20 % от общей стоимости закупок, а в одной из компаний он составлял около 3 %.

Созданные российскими корпорациями высокоцентрализованные варианты обобщенных моделей инвестиционной деятельности весьма устойчивы. Трем обследованным компаниям внешние консультанты предлагали внедрить разные классификации проектов и частично децентрализовать управление некоторыми инвестициями. Однако эти рекомендации не были учтены. Еще одной корпорации предлагалось увеличить объем децентрализованных закупок с 3 % до 8–10 %. Эти рекомендации также встретили серьезное сопротивление представителей центральной управляющей компании данной организации.

Описанные закономерности свидетельствуют о том, что в *переговорах российских корпораций сформировались высокоцентрализованные унитарные организационные структуры (U-формы)*. Благодаря этому «крупные» инсайдеры осуществляют прямой надзор за созданием прибыли, ограничивая тем самым возможности для оппортунизма. Высшие уровни управления этих компаний не только формируют крупные решения и контролируют нижестоящие подразделения, но и принимают множество текущих решений, которые «мелкие» инсайдеры обычно используют для изъятия ренты. В их число входят:

- решения о параметрах конкретных проектов, в т. ч. мелких;
- решения о ценах и финансовых условиях инвестиционных контрактов.

В таких системах управления нет необходимости классифицировать проекты в зависимости от особенностей управления ими, потому что большинство решений сосредоточено в центральных управляющих компаниях. Пример с подробным описанием распределения пол-

номочий и ответственности в высокоцентрализованной корпорации представлен в приложении к этой главе.

В корпорациях «крупные» инсайдеры лично принимают только решения, связанные с параметрами инвестиционной деятельности компании в целом и реализацией крупных проектов. Остальные решения, относящиеся к компетенции высшего уровня административного аппарата, формируются менеджерами центральной управляющей компании. Они обычно лояльны к доминирующей группе, потому что получают более высокую заработную плату, чем остальные управленцы. Фактически «крупные» инсайдеры делятся с приближенными долей инсайдерской ренты. Кроме того, эти управленцы жестко контролируются доминирующими группами с помощью контрольно-ревизионных служб и частных силовых структур — «служб безопасности»<sup>127</sup>.

Выявленная высокоцентрализованная конфигурация модели первого уровня является результатом эволюционного процесса. Большинство российских корпораций создавались путем объединения ряда предприятий кланом «крупных» инсайдеров после приватизации. С увеличением конгломерата создавалась управляющая компания, в которой сосредотачивалась часть функций регулирования производств. Позднее корпорации продолжали поглощать другие предприятия, а структура управляющих компаний усложнялась — создавались 2–3 уровня таких организаций. «Мелкие» инсайдеры присваивали большую часть ренты в корпорациях, находившихся на ранних этапах своего развития. Центр таких организаций слабо контролировал их периферию, где хозяйничали ранее укрепившиеся менеджеры. В 90-х гг. многие из этих корпораций прошли через стадию создания слабо связанных с ними бизнесов и последующего избавления от них. Данными фирмами завладели «мелкие» инсайдеры. Постепенно власть доминирующих групп укреплялась, и они централизовали управление для перераспределения ренты. В настоящее время пе-

---

<sup>127</sup> Часто службы безопасности компаний являются обособленными ЧОПами. Работники этих фирм не только защищают имущество корпорации, но и борются с «мелкими» инсайдерами. Авторам известен случай, когда контрольно-ревизионная служба, контролировавшая закупочно-логистическую компанию и сбытовой торговый дом корпорации, входила в состав такого предприятия. В другой крупной корпорации действовал регламент, согласно которому все договоры со сторонними контрагентами должны были проверяться службой безопасности. Последняя вела контрразведку против «мелких» инсайдеров и связанных с ними торгово-посреднических фирм. В оптовой торговой фирме служба безопасности подкладывала экспедиторам в машины «лишний» товар, чтобы проверить их честность.

редовые корпорации постепенно увеличивают централизацию. Их управляющие компании стремятся устанавливать все более детальные управляемые параметры инвестиций. Это позволяет эффективнее блокировать попытки оппортунизма.

Некоторые российские корпорации сформировались на основе советских комплексных форм организации производства (территориально-производственных комплексов, научно-производственных объединений и др.) и даже министерств. В общих чертах их производственные системы и иерархия управления повторяют старые структуры. Однако и в этих корпорациях в начале 90-х гг. отдельные предприятия действовали практически независимо от центральных управляющих компаний.

Структура производственных фондов большинства обследованных корпораций после 1998 г. остается относительно стабильной. Некоторые из них приобретали другие бизнесы, но объем их основного капитала, численность работающих и другие объективные характеристики менялись незначительно. Следовательно, *организационные инновации последнего времени в российских корпорациях обусловлены преимущественно борьбой между «крупными» и «мелкими» инсайдерами*. В то же время в корпорациях развитых стран параллельно действуют субъективные и объективные мотивы трансформаций — борьба за распределение доходов и необходимость повышения эффективности бизнеса при изменении его размера, численности персонала, технологий и т. д.

В настоящее время некоторые компании уже достигли предельно возможного уровня централизации. Их высшие уровни административной иерархии принимают почти все решения, связанные с управлением капиталовложениями. Децентрализованное заключение инвестиционных контрактов с относительно невысокими ценами допускается для предотвращения информационной перегрузки центра компании. Следовательно, системы управления инвестициями в российских компаниях радикально отличаются от аналогичных систем корпораций развитых стран. В транснациональных корпорациях с организационными структурами М-формы дивизионы являются центрами прибыли. Они сами управляют своими инвестициями в пределах заданных центром бюджетных ограничений.

Победа «крупных» инсайдеров над «мелкими» способствует установлению новых неформальных правил поведения членов корпорации. Позднее эти нормы совершенствуются и формализуются. Разрабатываются многочисленные организационные структуры, регламенты бизнес-процессов, положения о подразделениях, должностные инструкции, методики и др. В среде российского консалтинга форма-

лизацию деятельности компаний называют постановкой регулярного менеджмента (Бочкарев и др., 1998).

Перераспределение полномочий в пользу высших уровней корпоративной иерархии имеет ряд объективных положительных аспектов. Централизация продаж позволяет скоординировать сбытовую политику. Централизация закупок помогает снизить затраты за счет скидок при увеличении объемов приобретаемых и перевозимых партий. Централизация инвестиционных решений позволяет скоординировать инвестиционную политику во всех дивизионах. Но основная причина данных изменений — борьба за распределение доходов, поскольку увеличение объемов ренты значительно выгоднее для «крупных» инсайдеров, чем связанные с этим положительные эффекты.

Сосредоточение инсайдерской ренты у лиц, уверенных в возможности ее длительного извлечения, увеличивает горизонты инвестиционных стратегий. Однако они не достигают параметров долгосрочных планов корпораций развитых стран. Громадные капиталы концентрируются у влиятельных кланов, и растут объемы реинвестирования ренты. Централизация позволяет осуществлять масштабное перераспределение финансовых ресурсов между разными бизнесами и преодолевать сопротивление подразделений, у которых средства изымаются в пользу других производств. В результате компания оказывается способной осуществлять крупные проекты. Даже если она не использует эту возможность, то само ее наличие является положительным фактом.

Можно было бы предположить, что в перспективе жестко контролируемые ограниченным кругом лиц российские структуры крупного бизнеса станут столь же эффективными, как и корпорации развитых стран. Однако для такой надежды нет оснований. Даже в таких «идеальных» корпорациях значительная часть финансовых потоков будет изыматься «крупными» инсайдерами. Кроме того, высокоцентрализованные системы управления инвестициями обладают рядом серьезных недостатков.

Во-первых, они затрудняют реализацию любых нововведений, в т. ч. и потенциально весьма выгодных. Не все менеджеры и специалисты, связанные с производством, оппортунисты. Некоторые из них придерживаются второй стратегии поведения и добросовестно исполняют должностные обязанности. Они связывают собственное будущее с процветанием своих предприятий, потому что ограничены в возможностях перемены места жительства и работы (особенно если производство находится в провинции). Однако менеджмент центральных управляющих компаний, опасаясь оппортунизма, блокирует большинство инвестиционных идей или затягивает положительные

решения. Отношения разных уровней управления обычно сопровождаются конфликтами и взаимными обвинениями в воровстве. Следовательно, высокоцентрализованные системы управления инвестициями не совместимы с экономикой динамичного индустриального общества, и тем более с постиндустриальной стадией развития. Организации, блокирующие инновационную активность своих членов, могут относительно стабильно существовать только в отраслях, находящихся на поздних фазах жизненного цикла (сырьевые производства, транспорт).

Во-вторых, сверхцентрализация ставит персонал в позицию чистого исполнителя и порождает безответственность. Это пагубно влияет на осуществление неформализуемых мероприятий, требующих предприимчивости, в т. ч. инвестиционных проектов.

В-третьих, централизация резко снижает оперативность реализации инвестиций. Полномочия по управлению их взаимосвязанными этапами распределяются между службами разных уровней корпоративной иерархии, которые часто не могут договориться друг с другом. Каждую стадию инвестиционных проектов многократно контролируют и согласуют разные подразделения.

Подозрительность высших уровней управления не позволяет осуществлять последовательно-параллельно многоэтапные проекты. Это утверждение целесообразно пояснить с помощью следующего примера. Пусть компания может начать выполнять второй этап работ по проекту, когда первый этап реализован лишь наполовину. Однако российская корпорация, вероятно, не воспользуется возможностью быстрее осуществить инвестиции. Ее центральная управляющая компания, опасаясь манипуляций, дождется успешного завершения первого этапа и только потом перейдет ко второму. Последствия такой политики можно оценить на примере ОАО «АвтоВАЗ». 1998 г. полный цикл разработки, испытаний и постановки на производство новых моделей автомобилей на этом предприятии составлял 7–8 лет. Все 12 основных этапов этих проектов выполнялись последовательно. Зарубежному аналогу ОАО «АвтоВАЗ» «ФИАТ» понадобилось всего 3 года для того, чтобы выйти на рынок с моделью «Punto». Модели «Bravo» и «Brava» были созданы и поставлены на производство за 32 месяца, а «Lancia Y» за 25 месяцев. На «ФИАТе» этапы проектов выполняются последовательно-параллельно (данные одного из авторов).

Снабжение инвестиционных мероприятий МТР является важнейшей проблемной зоной высокоцентрализованных систем управления. Из-за периодических рассогласований поставок и строительно-монтажных работ, а также невозможности в бюрократической системе оперативных корректировок, затягиваются сроки реализации

проектов, увеличиваются простои оборудования и персонала. В такой ситуации невозможно внедрить гибкие логистические системы типа «Just in time», позволяющие сократить запасы и точно связать этапы бизнес-процессов.

На практике процессы согласуются путем увеличения времени их исполнения, создания избыточных запасов МТР, резервов мощностей, финансов и численности персонала. В конечном итоге все это повышает инвестиционные затраты. Например, для согласования централизованных поставок и реализуемых на местах строительно-монтажных работ заявки на МТР (на основании данных документов производятся закупки) приходится формировать с большим опережением работ:

- Заявочная кампания на 2002 г. в ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»» началась 28.03.2001 г. Горизонт этих заявок был равен 1 году.
- В ОАО «АК «Транснефть»» заявки на поставки оборудования в 2002 г. подавали до 10.09.2001 г. Горизонт этих заявок также был равен 1 году.
- В ОАО «Нефтяная компания «ЮКОС»» в 2000 г. заявки на поставки МТР основной номенклатуры делали за 60 дней до квартала поставки, а заявки на МТР прочей номенклатуры — за 35 дней до начала планируемого месяца поставки. Предварительно, в сентябре года, предшествующего планируемому, производственные подразделения предоставляли планы поставок МТР в Управление материально-технического снабжения ОАО «ЮКОС-ЭП» (управляющая компания ОАО «Нефтяная компания «ЮКОС»») для организации годового бюджетного планирования.

В перечисленных компаниях каждое решение о приобретении МТР последовательно согласовывали 4–6 служб.

Производственные подразделения высокоцентрализованных российских корпораций осознают, что оперативные поставки невозможны и для предотвращения простоев заказывают избыточные объемы МТР (эту ситуацию иногда называют «эффектом хомяка»). В результате создаются сверхнормативные запасы. В ответ центральные управляющие компании произвольно сокращают поставки и все-таки вызывают простои и поломки оборудования из-за незапланированных режимов эксплуатации.

Некоторые корпорации, препятствуя «мелким» инсайдерам, создали столь жесткие системы управления, что ущерб от них превышает возможные утечки финансовых ресурсов. Например, в одной

обследованной компании существует проблема вводов в эксплуатацию построенных объектов. Из-за оперативных изменений и неточности проектно-сметной документации на завершающей стадии строительства возникает потребность в незапланированном приобретении небольшого количества дешевых МТР (розеток, выключателей, водопроводной арматуры и др.). Однако процедура согласования таких поставок весьма длительная и сложная. В результате на месяцы задерживается ввод в эксплуатацию активов, которые стоят в тысячи раз дороже, чем необходимые закупки. Иногда региональные менеджеры даже вынуждены нарушать финансовую дисциплину для своевременной сдачи объектов.

В-четвертых, централизация резко увеличивает затраты на административный аппарат. Управляющие компании российских корпораций постепенно разрастаются в огромные структуры министерского типа, насчитывающие до нескольких тысяч высокооплачиваемых сотрудников. Основная их задача — согласование и контроль, а не создание добавленной стоимости. По данным авторов численность управляющих компаний российских сырьевых корпораций намного превышает количество специалистов советских министерств, руководивших этими производствами. Здесь уместно вспомнить, что именно чрезмерная бюрократизация указывалась либералами в качестве одного из важнейших оснований для реформы системы государственного управления в СССР. Проведенное обследование показывает, что в результате укрепления инсайдерского контроля старые министерства превратились в более крупные организации.

Следовательно, высокоцентрализованные системы управления инвестициями российских компаний менее эффективны, чем их децентрализованные аналоги в корпорациях развитых стран. В краткосрочном периоде их существование выгодно только для «крупных» инсайдеров. В долгосрочной перспективе конкурентоспособность высокоцентрализованных компаний может быть окончательно подорвана, или они смогут относительно стабильно функционировать благодаря протекционизму государства и низким индивидуальным издержкам производства на специфических активах. В российских условиях эти активы позволяют извлекать природную ренту за счет экспорта сырья.

Однако высокоцентрализованные системы управления являются меньшим злом по сравнению с децентрализованными системами с доминирующими «мелкими» инсайдерами. Эти лица безудержно расхищают финансы и разрушают предприятия значительно быстрее, чем изнашиваются производственные мощности. Тем не менее централизованные корпорации могут повысить свою эффективность,

только если проведут частичную децентрализацию, не увеличив утечки ренты. Это сложно сделать при сохранении контроля со стороны «крупных» инсайдеров. Вероятно, такие инновации можно внедрить только при существенном перераспределении доходов в пользу рядовых работников. Резюмируя вышесказанное, можно предложить следующую модель типового цикла развития систем управления инвестициями в российских корпорациях — смотрите рисунок 4.2.

Эти системы должны в процессе своего развития дважды структурно перестраиваться. На первом этапе полномочия и ответственность централизуются. Обычно в этот период также разрабатываются первые варианты нормативных документов, регламентирующих деятельность данной подсистемы бизнеса. На втором этапе полномочия и ответственность частично децентрализуются, а регламенты корректируются. Происходит специализация системы управления. Компании переходят от руководства всеми проектами по единой схеме к различным процедурам реализации разных классов капиталовложений. При этом централизованный порядок управления сохраняется только в отношении крупных и важных для корпорации проектов.

Прямой переход от децентрализованных организаций с доминирующими «мелкими» инсайдерами к частично децентрализованным системам, контролируемым «крупными» инсайдерами, невозможен. Только жесткая централизация позволяет устранить наиболее опасных оппортунистов и упорядочить отношения центра и периферии компании.

К сожалению, в современных условиях переход российских корпораций к структурам М-формы заблокирован. При сохранении инсайдерского контроля доходы всегда будут распределяться весьма неравномерно, и уровень оппортунизма останется высоким. В таких условиях возможна лишь *частичная* децентрализация.

Однако попытки даже незначительной децентрализации часто встречают острое противодействие высших уровней управления. «Крупные» инсайдеры опасаются утечек ренты к менеджерам-оппортунистам. Альтернативой децентрализации они считают автоматизацию существующих централизованных систем управления. Все одиннадцать обследованных корпораций разрабатывали и внедряли крупные информационные системы, например SAP/R3. Некоторые из них уже автоматизировали ряд подсистем управления (учет, снабжение, сбыт и др.).

Информационные системы действительно могут повысить оперативность управления инвестициями. Например, в уже упомянутом ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»» после частичной автоматизации системы материально-технического



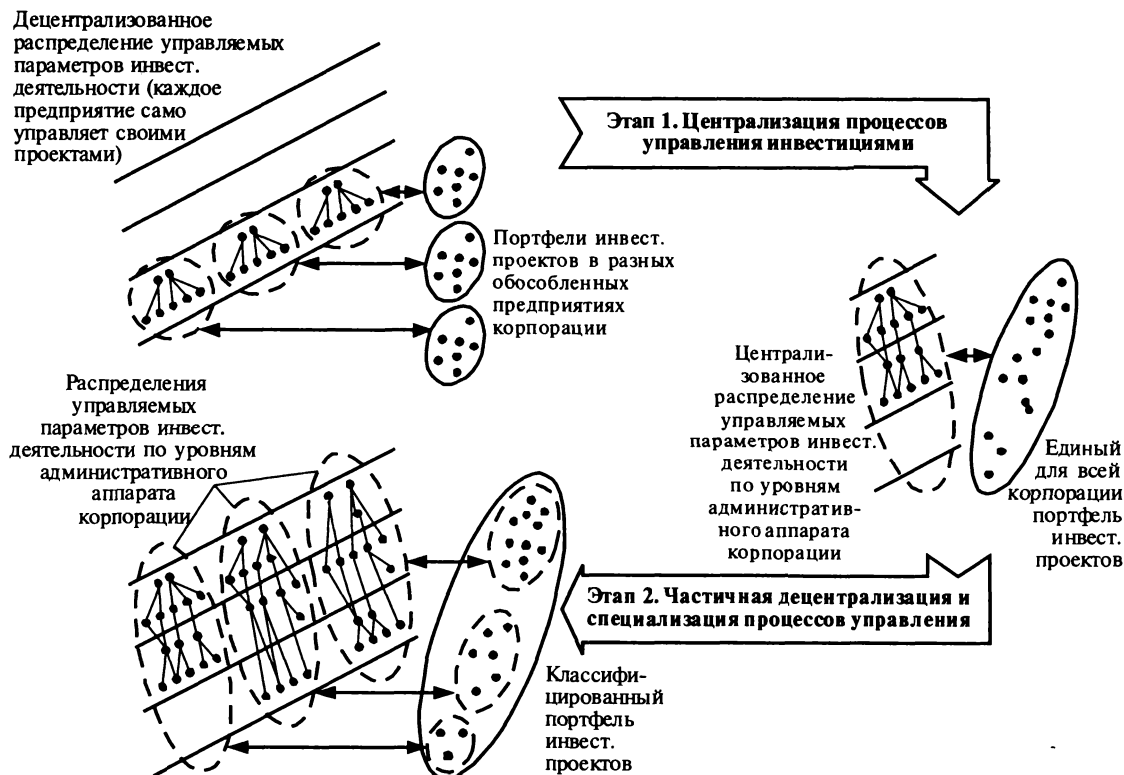


Рис. 4.2. Модель двухэтапного типового цикла развития систем управления инвестициями в российских корпорациях

снабжения (МТС) планировали перейти с годового на квартальный горизонт формирования заявок на МТР. Однако информационные системы не решают остальных проблем централизации. Они не стимулируют инновационную активность работников и не повышают их заинтересованность в достижении целей инвестиций. Кроме того, разработка и внедрение мощных информационных систем требует больших затрат финансов и времени, а «мелкие» инсайдеры могут успешно саботировать создание и периодическое обновление программных продуктов.

Несмотря на эти недостатки автоматизации можно сделать вывод, что даже для передовых российских корпораций даже незначительные попытки децентрализации реализации инвестиций являются весьма проблематичными. Следовательно, развитие систем управления из-за доминирования «крупных» инсайдеров будет очень медленным. Темпы деградации производственного аппарата страны окажутся сопоставимы со скоростью этого процесса. Возможно, в будущем, при существенном ухудшении положения российских корпораций, их портфели проектов все-таки будут классифицированы и полномочия по формированию решений в отношении некоторых групп инвестиционных мероприятий передадут средним и нижним уровням административного аппарата. Затраты на проекты, которые производственные подразделения будут осуществлять самостоятельно на основании утвержденных управляющей компанией суммарных величин капиталовложений, вероятно, не превысят одной трети совокупных инвестиционных бюджетов.

Описанные закономерности развития систем управления инвестициями справедливы и для других частей систем управления российских корпораций. Процессы МТС, сбыта, организации производства и др. также централизуются в результате победы «крупных» инсайдеров над «мелкими». Позднее они могут быть частично децентрализованы. В приложении к данной главе описана централизованная система управления МТС ремонтно-эксплуатационной деятельности крупной российской корпорации.

Исследование наиболее общих закономерностей развития систем управления инвестициями в корпорациях целесообразно дополнить анализом организационных структур подразделений, осуществляющих процессы управления на разных уровнях иерархии административного аппарата. Как указывалось выше, этот комплекс закономерностей описывается с помощью моделей второго уровня.

В данной книге методология формирования этих моделей подробно не описывается. Однако для углубления понимания представленного ниже материала необходимо отметить, что процессы управления

развитием компании состоят из ряда взаимосвязанных этапов (планирование, организация, учет, контроль, анализ). Ответственность за исполнение этих подпроцессов в реальных корпорациях распределяется между уровнями корпоративной иерархии и составляющими их подразделениями. В результате на каждом уровне административного аппарата формируется комплекс подразделений, исполняющих разные составляющие инвестиционной деятельности. Особенности образующейся организационной структуры зависят от принципов объединения этапов процессов управления в группы. Эта классификация может проводиться на основании следующих двух основных признаков:

- технических особенностей этапов процессов, характеризующих знания и навыки, которыми должны обладать их исполнители;
- результатов, которые должны быть достигнуты при осуществлении инвестиционных мероприятий.

При формировании функциональных организационных структур (Мазур и др., 2001, с. 170–173) подпроцессы группируются преимущественно на основании первого признака. В этом случае создаются подразделения, ответственные за планирование, учет, контроль инвестиций и т.д. При формировании проектных организационных структур (Там же, с. 177) преобладает группировка на основании второго признака. В этом случае создаются подразделения, ответственные за все этапы реализации конкретных проектов. В конечном итоге данные службы отвечают за достижение запланированных результатов инвестиций. При одновременном использовании обоих признаков формируются сильные, слабые и сбалансированные матричные структуры (Там же, с. 174–177), сочетающие в себе признаки функциональных и проектных организаций. При этом в сильных матричных структурах руководители проектов имеют преимущества в сравнении с функциональными управленцами, а в слабых — наоборот. Каждый из этих типов организации обладает определенными достоинствами и недостатками, которые достаточно подробно рассмотрены в (Там же, с. 171, 177, 178).

Обследование одиннадцати вышеперечисленных корпораций позволило установить, что в восьми из них инвестиционные блоки управляющих компаний всех уровней иерархии имели линейно-функциональные организационные структуры. В двух корпорациях на одном из уровней административного аппарата существовало подразделение, руководившее единственным крупным долгосрочным проектом. Остальные инвестиционные службы этих компаний были организованы в соответствии с линейно-функциональным принципом. Еще в одной корпорации на нижнем уровне управления не очень

успешно функционировала слабая матричная структура, а остальные уровни инвестиционных подразделений имели линейно-функциональные структуры. Две обследованные корпорации безуспешно пытались внедрить проектные формы управления инвестициями. Следовательно, российские компании почти не используют ориентированные на конечные результаты организационные структуры. Проектные подразделения создаются только при реализации особенно крупных и долгосрочных мероприятий. Эти службы относительно менее гибки, чем команды, реализующие средние и мелкие проекты.

Корпорации развитых стран, в отличие от российских компаний, значительно чаще применяют проектные и матричные структуры инвестиционных служб. Вероятно, эти негативные различия тоже связаны с доминированием инсайдеров. В структурах, ориентированных на конечный результат инвестиций, ответственность отдельных исполнителей относительно более высока, чем в линейно-функциональных структурах. Успешное внедрение проектных и матричных организационных блоков возможно при увеличении благосостояния персонала. Если старые пропорции распределения сохраняются, то эксплуатируемые работники активно препятствуют таким инновациям.

В линейно-функциональных структурах российских корпораций ответственность за капиталовложения часто распылена между несколькими обособленными иерархиями подразделений. Например, во всех обследованных корпорациях за поставки МТР для инвестиций, с одной стороны, и за планирование, организацию, контроль проектов, с другой стороны, отвечают абсолютно равноправные снабженческие и инвестиционные блоки, которые подчиняются разным топ-менеджерам. В результате одно дело с единым результатом разделяется между двумя исполнителями с весьма противоречивыми целями. Снабженцы, по крайней мере официально, заинтересованы в приобретении МТР по минимальным ценам. Для этого они часто проводят длительные тендеры и переговоры с поставщиками. Инвестиционные подразделения стремятся завершить проекты к запланированному сроку и уложиться в смету. Из-за противоречий интересов сторон возникают конфликты, и снижается оперативность выполнения работ.

К сожалению, объединить функции планирования, организации и контроля проектов, а также закупок МТР для них в единой группе подразделений в современных условиях обычно невозможно. Определение цен и финансовых условий договоров поставки МТР является одной из наиболее подверженных манипуляциям управленческих функций. Разделение ответственности за эти процедуры в части снабжения производства и инвестиций между разными службами может

увеличить возможности «мелких» инсайдеров для изъятия ренты. Для предотвращения манипуляций доминирующая группа централизует функции закупки всех видов МТР в едином, жестко контролируемом блоке подразделений.

Интересно отметить, что в советский период на крупных предприятиях функции планирования, организации и контроля проектов, а также закупки МТР для них обычно исполнялись единой иерархией подразделений. На типичном заводе управленец, ответственный за инвестиционную деятельность, руководил отделом капитального строительства и отделом комплектации оборудованием и материалами. За МТС текущей деятельности отвечали другие подразделения. Основой такого распределения функций были более эффективные, чем в настоящее время, правовые механизмы, позволявшие пресекать манипуляции недобросовестных управленцев и наказывать этих лиц.

Анализ организационных структур центральных управляющих компаний российских корпораций также показывает, что в большинстве из них отсутствует единоначалие при планировании, организации и контроле инвестиционных проектов. В семи из одиннадцати обследованных организаций эти процессы были разделены между несколькими обособленными иерархиями подразделений, возглавляемыми разными топ-менеджерами. Эти равноправные организационные блоки дублировали функции друг друга и конфликтовали. Например, в одной из исследованных нефтяных корпораций полномочия по управлению проектами, направленными на создание разных типов активов, были распылены между двумя управлениями центральной управляющей компании. Они боролись между собой за функции сводного инвестиционного планирования, контроля и анализа. На уровне региональных производственных подразделений и отдельных предприятий функции планирования, организации и контроля проектов во всех исследованных случаях, кроме одного, были сосредоточены в единой группе подразделений.

Таким образом, концентрация полномочий по управлению инвестициями на высших уровнях административного аппарата не является достаточным условием для подчинения всей корпорации «крупным» инсайдерам. Среди менеджеров центральных управляющих компаний разгорается острая борьба за обладание полномочиями и связанными с ними легальными и нелегальными выгодами (данные работники тоже часто изымают инсайдерскую ренту, и службы безопасности не могут этому противостоять). В результате возникает организационная неразбериха на высших уровнях административного аппарата. Данный структурный недостаток весьма устойчив, так как менеджеры центральных управляющих компаний обладают зна-

чительным влиянием и могут успешно противодействовать попыткам реструктуризации их подразделений.

Обобщая результаты анализа организационных структур, можно заключить, что основными направлениями их развития являются создание единых инвестиционных блоков в центральных управляющих компаниях и расширение использования матричных и проектных организаций при управлении крупными капиталовложениями. Эти мероприятия могут быть реализованы при сохранении доминирующего положения инсайдеров. Основное условие их успешного осуществления — частичное перераспределение доходов корпорации в пользу менеджеров низшего и среднего звена и наличие целенаправленной воли «крупных» инсайдеров препятствовать оппортунизму. В этом случае доходы доминирующей группы не уменьшатся или даже возрастут за счет повышения эффективности бизнеса. Для сохранения своих позиций «мелкие» инсайдеры часто препятствуют организационным инновациям или, формально подчиняясь установленным правилам, сохраняют дефекты в системе управления.

Сложнее обстоит дело с созданием матричных и проектных организационных структур управления средними и мелкими капиталовложениями. При сохранении радикальных диспропорций в распределении доходов возможно лишь поверхностное внедрение этих инноваций.

В целом можно сделать вывод, что конфликты «мелких» и «крупных» инсайдеров постепенно разрешаются в пользу последних с помощью комплекса организационных инноваций. Это уменьшает объемы манипуляций при осуществлении инвестиций, увеличивает предложение инвестиционных фондов и горизонты управленческих стратегий. Однако данные процессы сопровождаются сверхцентрализацией систем управления, которая, в свою очередь, существенно снижает эффективность инвестиционной деятельности. Доминирование «крупных» инсайдеров тормозит дальнейшее совершенствование систем управления, в т. ч. их частичную децентрализацию.

## **§ 5. Конфликты с рядовыми наемными работниками**

Вышеописанное падение уровня материального и морального стимулирования персонала в условиях инсайдерского контроля является основой интенсивных внутрифирменных конфликтов доминирующих групп и менеджеров центральных управляющих компаний с рядовыми наемными работниками (далее просто работники). Обычно эти конфликты не переходят в открытые столкновения.

Причины и последствия такой социальной «стабильности» целесообразно исследовать подробнее. При этом будет освещен ряд вопросов, не связанных напрямую с анализом инвестиционного поведения корпораций. Однако значение конфликтов с работниками весьма велико в свете долгосрочных тенденций развития крупного российского бизнеса, уровня совокупного спроса и перспектив сохранения инсайдерского контроля.

В середине 90-х гг., в разгар утверждения инсайдеров, социологические исследования давали следующую картину отношения работников к работодателям. Часть персонала сохраняла патерналистскую ориентацию и надеялась на появление «хорошего» хозяина в лице администрации завода или частного собственника, который будет заботиться о них. Другую часть трудовых коллективов составляли работники-индивидуалисты, которые стремились самостоятельно заключать контракт с работодателями, надеясь «выгодно продавать свою рабочую силу». Лишь третья категория трудящихся хотела овладеть методами коллективной борьбы за свои права (Гордон, 1995, с. 51).

Описываемое социологическое исследование позволяет количественно оценить соотношение этих групп работников. Примерно 30–40 % респондентов не состояли в профсоюзах, будучи в них совершенно разочарованы. По-видимому, это работники-индивидуалисты. Примерно столько же трудящихся числились в профсоюзах, признаваемых дирекцией, хотя и оценивали их роль как крайне низкую. Данные индивиды имели патерналистскую ориентацию. Лишь 20–30 % респондентов верили в действенность профсоюзов, демонстрируя готовность к солидарной борьбе за свои права. Это и есть люди с развитым социальным самосознанием, позволяющим осознавать свои интересы и бороться за их соблюдение (Там же, с. 52).

Исследования правозащитного поведения работников подтверждают данные пропорции. Половина респондентов, столкнувшись с нарушением законных трудовых прав, даже не пытались их отстаивать. Очевидно, это работники-патерналисты, которые не желают открыто конфликтовать с работодателем и надеются на его благосклонность в будущем. Другая половина респондентов, столкнувшаяся с нарушением своих трудовых прав, включалась в разные, обычно неформальные, виды правозащитного поведения. При этом всего лишь 10 % из тех, кто оспаривал действия работодателей, обратились в суд. Вероятно, активно отстаивают свои права работники с развитым социальным самосознанием, а индивидуалисты предпочитают неформальный торг (Заславская, Шабанова, 2002, с. 9).

Реакцию персонала на усиление эксплуатации можно разделить на несколько типов, которые с грубым приближением соответствуют описанным выше ценностным системам.

В настоящее время самая распространенная стратегия поведения наемных работников — пассивность и апатия. Солидарные акции протеста в этих условиях очень редки. Информация о победах трудящихся других стран вызывает у пассивных работников интерес, который, однако, не побуждает их к действию. Рабочий-активист так комментирует эту ситуацию: «Когда узнают о международной борьбе за права — сетуют в основном на то, что у нас народ молчит, терпеливый. Никак не поймут, что они и есть народ („А что я один могу сделать?“)» (Трохин, 2002, с. 51). В среде пассивных работников тяжелые переживания глубокой социальной несправедливости выливаются только в пьянство, семейные конфликты и человеческую деградацию. Такие кадры обычно реагируют на ущемление своих прав нарушениями трудовой дисциплины, а также снижением производительности и качества труда. Этот вид работников люмпенизируется и не участвует активно во внутрикорпоративном конфликте. Они пассивны даже тогда, когда судьба их предприятия решается в борьбе криминальных кланов, прибегающих к весьма болезненным для трудового коллектива приемам, например к преднамеренному банкротству. Нередко в такой ситуации приходится слышать: «Нам все равно кто нас купит, лишь бы зарплату платили».

Анализ статистики забастовок подтверждает тезис о пассивности большинства наемных работников. Со второй половины 90-х гг. протестная активность на российских предприятиях уменьшается. Среднее число участников стачек в 1990—1994 гг. составило 266 чел., а в 1995—1999 гг. — 53 чел. (Трушков, 2002, с. 50). В 2003 г. — 85 чел. (Россия в цифрах, 2004, с. 91). Однако в 1895—1904 гг. среднее число участников стачки составляло — 244 рабочих (Ленин, с. 389). Чем же объяснить мизерные размеры этого показателя в 90-х гг. XX-го в.? Может быть, в современной России снизилась концентрация производства, и стали преобладать небольшие компании? В. В. Трушков показывает, что численность персонала на крупных предприятиях сейчас намного выше, чем до революции. «У нас остается один выход — признать, что в России в основном бастуют не рабочие! В забастовках преимущественно участвуют „трудящиеся" и „работники"» (Трушков, 2002, с. 50). «Из забастовок в производственных отраслях чисто рабочее выступления составляют примерно 1/3... протестная активность рабочих оказывается намного более низкой, чем у учителей...» (Максимов, 2003, с. 44). Отсутствие массового движения рабочих является основной причиной малочисленности солидарных акций.



Редкие выступления трудящихся происходят преимущественно в форме пассивных акций: забастовок, демонстраций и голодовок. При этом главным требованием является выплата начисленной невысокой заработной платы. Современный исследователь рабочего движения России Л. А. Булавка по итогам обстоятельного анализа солидарных акций на 20 предприятиях делает такой вывод: «Основные лозунги и требования протестного движения отстаивают, главным образом, буржуазные, а не социалистические права рабочих» (Булавка, 2004, с. 162). Следовательно, трудящиеся обычно не пытаются изменить сложившееся положение вещей, а стремятся улучшить свое положение в рамках нынешней системы.

Российские наемные работники обычно не проявляют солидарности с трудовыми коллективами других предприятий. Трудно припомнить (да и была ли?) хоть одну забастовку против сокращений на соседнем заводе.

Относительно сплоченно действуют работники одной отрасли, но и в этом случае не все гладко. Известны ситуации, когда во время отраслевых забастовок отдельные компании захватывали рынки продукции других предприятий. Например, во время общероссийской акции протеста угольщиков в феврале 1996 г. большинство шахт и разрезов бастовали. Однако наиболее крупные предприятия работали с повышенной нагрузкой, занимая рынки конкурентов. В тот период шахты и разрезы ОАО «Кузбассразрезуголь» стали поставлять свою продукцию Новолипецкому и Череповецкому металлургическим комбинатам, которые являются традиционными потребителями воркутинского угля. Одной из причин отсутствия солидарности было то, что многие наиболее благополучные компании не были заинтересованы в споре между нерентабельными производителями угля и Правительством России. Успешные угольные компании не получали дотации, за предоставление которых боролись слабые предприятия отрасли. Основной проблемой наиболее рентабельных производителей угля была неоплата коммерческими структурами отгруженной продукции. Правительство России формально не имело отношения к долгам последних. Однако в действительности именно государственная политика вела к тому, что угольные предприятия не могли налагать какие-либо санкции на задолжавших потребителей из-за запрета прекращения поставок угля энергетикам. Очевидно, что компании угольной промышленности могли объединить свои усилия для давления на правительство, но они предпочли вступить в конфронтацию друг с другом (Борисов, 2001, гл. 5).

Если на предприятии начинается акция протеста, то пассивные работники легко могут ее дискредитировать. Они предпочитают

использовать время простоя для пьянства и воровства, а не для солидарных действий. Администрации часто удается заставить этих людей возобновить производство и предать бастующих товарищей.

Иногда инсайдерские группировки прибегают к абсолютно «леворадикальной» тактике — мобилизуют работников-патерналистов на борьбу с конкурентами. Так было, например, при противостоянии старой администрации и новых собственников на ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский» в конце 2002 г. Последние пытались захватить завод и сместить генерального директора С. Н. Носенко. С целью не допустить соперников на предприятие этот руководитель организовал круглосуточное дежурство пикетов работников у проходной. Им сказали, что они должны защитить завод от неправомочных посягательств иностранных конкурентов, которые собираются закрыть производство и сократить персонал. Рядовым работникам «помогали» охранники из ЧОПа с помповыми ружьями (Никитинский, 2002; Смовж, 2002; Пышняк, 2002; Робин «Гуты»... 2002).

Наиболее удачливые «крупные» инсайдеры вообще сделали ставку на «левизну»! Они открыто эксплуатируют левую идеологию и идеи социализма. Например, известный капиталист В. А. Брынцалов возглавил профсоюз своей компании и даже создал партию «социалистической» ориентации.

«Крупные» инсайдеры также часто мобилизуют работников-патерналистов и контролируемые профсоюзы на борьбу с государством. В прессе в этой связи обычно употребляется термин «директорская забастовка». Например, в 90-х гг. в угольной промышленности солидарные акции протеста были связаны преимущественно не с конфликтом работников и работодателей, а с желанием отрасли получить государственные дотации. Российский комитет Росутглепрофсоюза возглавлял только забастовки, основным требованием которых являлось погашение долгов по зарплате — их возникновение связывалось с задержками в перечислении дотаций. Эти платежи позволяли инсайдерам изымать дополнительные объемы ренты. Росутглепроф и Независимый профсоюз горняков не организовали ни одной забастовки в связи с массовыми сокращениями в отрасли. Однако именно в 90-е гг. были ликвидированы более половины предприятий угольной промышленности России и уволены свыше 50 % ее работников (Борисов, 2001, гл. 5).

Если доминирующим группам бастующих предприятий удастся добиться значительных уступок от правительства, то они могут использовать акции протеста как трамплин для захвата политической власти. Например, после забастовки 1993 г. в Донбассе к власти на Украине пришел донецкий клан (Там же, гл. 4).

Представленные примеры показывают, что значительная часть малочисленных акций протеста работников организована «крупными» инсайдерами и используется ими для достижения своих целей.

Многие специалисты справедливо считают межотраслевые различия в заработной плате важной объективной причиной разобщенности трудящихся: «В последние годы дифференциация в оплате труда между работниками разных отраслей стала настолько существенной, что уже трудно говорить о проявлении рабочей солидарности» (Воейков, 2001, с. 173). В этом состоит одно из главных отличий современной ситуации от положения с рабочим движением до революции.

Однако не менее важной причиной низкой забастовочной активности на отраслевом уровне являются доминирующие психологические стереотипы поведения. Чтобы глубже понять истоки пассивности работников перед лицом масштабного ущемления их прав, следует учесть некоторые особенности советского этапа развития страны. Как справедливо отмечает С. Г. Кара-Мурза (Кара-Мурза, 2002 а, б), в тот период традиционное аграрное общество трансформировалось в индустриальную систему, обладавшую многими общинными чертами. Особенности данных укладов являлось уравнительное распределение и значительно более тесная кооперация работников, чем в фермерском хозяйстве и на капиталистическом предприятии. Это помогало выживать в тяжелых природно-климатических и социально-исторических условиях. В 60–80-х гг. индустриально-общинная система обеспечила единый для всего общества достаточно высокий стандарт жизни. При этом «каждое предприятие было не только хозяйственно-экономической единицей, но и важной социальной ячейкой общества. Такая ячейка осуществляла не только производственные операции, но и многие функции распределения, бытового и культурного обслуживания, жилищного и социального обеспечения буквально от рождения до смерти — выдаваемые на предприятиях пособия по случаю рождения и похорон символически обрамляли жизнь большинства советских людей» (Гордон, 1995, с. 40, 41). Работники были пассивными участниками системы, которая заботилась о них. Это сформировало их патерналистскую ориентацию и предопределило поражение в условиях рыночных реформ. В настоящее время работники позволяют себя эксплуатировать, надеясь, что в будущем работодатели, как община, позаботятся о них. При этом они не вполне осознают, что трудятся не для общего блага, а для лиц, контролирующих данный бизнес. Следовательно, современный российский капитализм воспользовался специфическими стереотипами поведения трудящихся и смог извлечь из этого существенную выгоду.

Данные выводы подтверждает эмпирическое исследование, основанное на обширном массиве интервью с работниками разных городов России. Опрос проведен в сентябре—декабре 2000 г. Было установлено, что трудящиеся соглашались на низкую заработную плату преимущественно из-за психологической ориентации на воспроизводство в условиях дикого капитализма отношений, существовавших в прошлых исторических эпохах — в традиционном крестьянском хозяйстве и в советский период (Исупова, 2002).

Специалисты по рабочему движению отмечают и другие причины пассивности работников, частично связанные с вышеописанной общинной ориентацией. Важнейшими из них являются:

- отсутствие в советский период собственного опыта организованной борьбы за свои интересы;
- слабость организаций, которые могли бы возглавить эту борьбу (об этом см. далее);
- шок от резкого ухудшения социально-экономического положения, заставивший обратить все помыслы на борьбу за индивидуальное выживание и породивший страх увольнения<sup>128</sup> (Бузгалин и др., 2001, с. 123).

Российские трудящиеся также часто придерживаются индивидуалистической ориентации. Обычно они пытаются легально улучшить свое положение. При возможности эти лица меняют место работы и устраиваются на предприятия, поставленные ценовым диспаритетом в привилегированное положение. К сожалению, после экономического спада и медленного оживления выгодных вакансий в стране немного, а расходы, связанные с переменой места жительства, запредельны для большинства людей. В результате значительная часть работников-индивидуалистов объективно не может легально улучшить свое положение.

Обычно эти индивиды пренебрегают горизонтальными отношениями с коллегами и не участвуют в акциях солидарного протеста. При возможности они налаживают особые, привилегированные контакты с кем-то из начальства. В таком случае обе стороны оказывают друг другу услуги. Например, мастер закрывает глаза на отсутствие работника на рабочем месте или на его «свободный» режим труда, а работник в обмен на это бесплатно сверхурочно работает, оказы-

---

<sup>128</sup> Этот тезис подтверждают результаты эмпирических исследований. В 1999 г. 73 % руководителей предприятий-должников по заработной плате были убеждены, что работников удерживает от увольнения страх перед высокой безработицей на региональных рынках труда (Капелюшников, 2001 а, с. 97).

вает личные услуги или стучит на своих товарищей. Часто привилегированные кадры помогают администрации разобщать трудовые коллективы.

Другой возможностью вырваться из нищеты в одиночку являются махинации. Работники-индивидуалисты могут пополнить ряды «мелких» инсайдеров, если на предприятии можно что-то своровать. Часто такие кадры за более высокую заработную плату, чем у остальных членов трудового коллектива, помогают менеджерам-оппортунистам откачивать ренту. При этом они продолжают трудиться и на основном рабочем месте, но большую часть результатов их дополнительной деятельности присваивают руководители среднего звена.

Именно такой случай был выявлен на одном самарском машиностроительном заводе (Клеман, 2003, с. 68, 69). В 1997 г. на данном предприятии появилось так называемое «альтернативное производство». Рабочий оператор объясняет: «Это как бы дополнительная работа, заказы со стороны. Но делается на заводе. Это через директоров. Они находят заказы и нанимают некоторых работников... Почти у всех директоров есть своя фирма». В «альтернативное производство» включены рабочие, способные трудиться много, профессионально и автономно. Они непосредственно подчиняются одному из девяти директоров. Эти рабочие зарабатывают гораздо больше, чем их коллеги на основном производстве. Однако они находятся в сильной зависимости от своих заказчиков и лишены большинства формальных прав. Обычно эти трудящиеся совмещают основную и альтернативную работу, чтобы прилично зарабатывать и обладать социальными гарантиями. Часто им приходится трудиться поздно вечером и ночью. Многие из них психологически плохо воспринимают свою неформальную деятельность, поскольку считают, что она способствует разрушению завода и разорению их товарищей. Вот что думает о политике администрации слесарь, участвующий в альтернативном производстве: «Сейчас это просто безобразие. Никакой организации производства, никакого уважения к труду. И там воруют, каждый за себя, каждому свой кусок!» Почти весь персонал знает о хищениях, но молчит. Одной из причин такой пассивности является соучастие многих работников в махинациях.

Похожий случай выявлен в начале 2004 г. авторами на предприятии, занимающемся текущим и плановым ремонтом ствольных и квартальных теплосетей в одном областном центре. В этой организации работают 19 чел. Заработная плата рядовых слесарей данного трудового коллектива в разные сезоны года составляет 95–120 \$ в месяц. Это довольно высокий уровень доходов для данного города. Один из мастеров описываемой организации почти не занимается основ-

ной работой, а ищет левые заказы. Их выполняют в рабочее время 5 рядовых слесарей. Иногда им приходится работать сверхурочно и в выходные дни. При этом они используют оборудование и иногда материалы своей организации. Большую часть доходов от левых заказов присваивают руководители среднего звена, а рабочие получают оклады за якобы выполняемую основную работу и доплаты. Зарботки этих работников значительно выше, чем у остальных слесарей. Последним приходится работать за себя и за рабочих, исполняющих левые заказы. Весь персонал боится безработицы и никто не ропщет.

Крайним вариантом оппортунизма работников-индивидуалистов является участие в организованных преступных сообществах. Общность места работы рядовых бандитов цементирует группировку. Достаточно сильные организованные преступные сообщества способны серьезно потеснить «мелких» и даже «крупных» инсайдеров при распределении доходов предприятия. Например, они могут захватить контроль над сбытом продукции, закупками МТР и отдельными производственными участками. Именно такая ситуация в середине 90-х гг. сложилась в ОАО «АвтоВАЗ» (войны криминальных сообществ на этом предприятии активно освещались СМИ), в лесной и угольной промышленности (об организованной преступности в Воркуте см. подробнее: Ильин, 1998, гл. 3). Бандиты окончательно отрываются от трудового коллектива предприятия. Этот вид оппортунизма особенно опасен для общества, потому что криминальные сообщества имеют чрезвычайно краткосрочную ориентацию и очень быстро расхищают финансы компаний.

Активные работники обычно составляют меньшинство трудового коллектива. Как правило, они не могут поднять своих коллег на борьбу с «крупными» инсайдерами. В результате при возникновении открытых конфликтов горстка активистов обычно проигрывает мощному союзу групп, контролирующих предприятия, криминалитета и государства. Именно такие события произошли весной 1997 г. на шахте «Центральная» (ОАО «Прокопьевскуголь», Прокопьевск, Кузбасс). Пять работников вспомогательного производства начали голодовку в шахте с требованиями предотвратить закрытие предприятия и остановить разворовывание его оборудования. Вскоре они были схвачены, избиты и выдворены с производственной территории силами ОМОНа и бойцов ЧОПа. При зачистке физическое насилие применялось и к другим работникам шахты. Прокуратура проигнорировала эти преступления (Борисов, 2001, гл. 7).

Лишь в исключительных случаях большинство персонала самостоятельно борется за достойный уровень заработной платы, сохранение рабочих мест, улучшение условий труда и т. д. В подавляющем

числе открытых конфликтов между работниками и инсайдерами последние выигрывают или идут на незначительные уступки.

Впрочем, иногда сплоченные трудовые коллективы успешно борются с доминирующими группами и выступают за сохранение и развитие предприятий. В этих случаях работники не допускают «крупных» и «мелких» инсайдеров на предприятия и, соответственно, отстраняют их от контроля и источников ренты. Левые экономисты и социологи называют такие акции протеста «оккупационными забастовками». К сожалению, данные выступления редки, но именно они, в отличие от голодовок, пикетов, демонстраций, наиболее опасны для инсайдеров. В таких случаях последние организуют крупные силовые столкновения. Если работникам удастся выстоять, то инсайдеры делают значительные уступки ради восстановления контроля над предприятием. Обычно трудовому коллективу не удается ликвидировать инсайдерский контроль. Однако данные конфликты помогают отстранить от власти наиболее одиозные доминирующие группы и заменить их лицами с более долгосрочной стратегией управления. Российская история последнего десятилетия дает несколько ярких примеров таких столкновений.

Самый известный из них — события на «Выборгском целлюлозно-бумажном комбинате» (ВЦБК). Это предприятие в последние годы советской власти стало флагманом отрасли. Тогда на нем было установлено современное оборудование стоимостью 800 млн \$ (Булавка, Бузгалин, 2001, с. 101). К моменту краха социализма комбинат был первым в Европе и третьим в мире предприятием целлюлозно-бумажной промышленности (Максимов, 2001, с. 46). С началом радикальных рыночных реформ за этот бизнес стали бороться разные группировки сомнительного толка. В 1995 г. в условиях первоначальной пассивности трудового коллектива 85 % акций предприятия оказалось в руках кипрской компании «Альянс Целлюлоз Лимитед». В результате хозяйствования этого «собственника» положение ВЦБК резко ухудшилось. В 1996 г. на заводе было введено внешнее управление, а затем объявлено банкротство с открытием конкурсного производства. «Действия конкурсного управляющего заведомо ухудшали положение комбината, а в ряде случаев, скорее всего, носили корыстный характер: отпуск продукции комбината по ценам ниже себестоимости на 10–20 %; закупки сырья и материалов по завышенным ценам; продажа арестованной судебным исполнителем продукции и др.» (Рудык и др., 2000, с. 11). Все эти манипуляции являются типичными способами извлечения инсайдерской ренты. Однако злоключения комбината только начинались. Конкурс выиграла другая офшорная компания — «Нимонор Инвестментс Лимитед», зарегистрированная

на Кипре. Она приобрела комбинат за 1/10 часть его восстановительной стоимости (Булавка, Бузгалин, 2001, с. 11).

Новые «собственники» отказались взять на себя какие-либо обязательства перед трудовым коллективом, не осуществляли инвестиций, не препятствовали расхищению оборудования и материальных ценностей. Но взрыв недовольства трудящихся вызвало обнародование плана новых хозяев: перепрофилировать комбинат на переработку леса, сократив половину персонала и распродав значительную часть оборудования. В этих условиях в январе 1998 г. был образован стачком, взявший под охрану имущество предприятия и оспоривший в суде права «собственника». Благо нарушений при приватизации и передаче прав собственности было более чем достаточно. Не выдержав противостояния с трудовым коллективом, фирма «Нимонор» продала свои акции компании «Алсем», которая тоже была зарегистрирована в офшорной юрисдикции. По неофициальным данным соучредителем этой фирмы являлся водочный король Санкт-Петербурга, хорошо известный в криминальных кругах А. В. Сабадаш. Он также стремился закрыть предприятие, превратив его в перевалочную базу экспорта российского леса за рубеж (Рудык и др., 2000, с. 12–14).

Работники не признали права очередного офшора и не допустили представителей новой администрации на завод. Как было отмечено в открытом письме трудового коллектива ВЦБК в августе 1998 г., опыт научил его «не ждать больше милости от представителей власти... а свою судьбу и судьбу своего предприятия решать самим» (Там же, с. 15). Профсоюзная организация комбината выступила учредителем нового хозяйствующего субъекта — ЗАО «Выборгский ЦБК». Была выпущена одна неделимая акция и передана в собственность профсоюза. Весь трудовой коллектив вступил в эту организацию. «Захват» предприятия профсоюз объяснял как отсутствием законного собственника, так и тем, что главными кредиторами завода являются его работники, поскольку с 1996 г. им не выплачивали заработную плату. Трудовой коллектив выбрал новое руководство комбината, которое разработало программу оздоровления предприятия. Завод удалось запустить собственными силами, были найдены поставщики и покупатели продукции, впервые запущена не работавшая с 1996 г. большая бумагоделательная машина. В трудовом коллективе резко улучшился моральный климат. Согласно пилотному исследованию на заводе не только ничего не было разворовано, «но рабочие приносили из домов все, что могло пригодиться на работе» (Там же, с. 16, 17).

Несмотря на то, что прокуратура опротестовала сделку по приватизации комбината, местные власти выступили на стороне собственника. В ночь с 13 на 14 октября 1999 г. они предприняли оче-



редную попытку силой водворить новую администрацию и обеспечить передачу имущества комбината фирме «Алсем». Эта «операция» осуществлялась силами ЧОПа и специального подразделения МВД, предназначенного для подавления массовых беспорядков в местах заключения. Данные структуры использовали огнестрельное оружие, и среди рабочих были раненые. Однако нападение удалось отбить (Рудык и др., 2000, с. 18).

В этих условиях власти применили более эффективную тактику экономической блокады — приостановили подачу железнодорожного подвижного состава для обслуживания комбината. Измученный неравной борьбой с криминальным собственником и властями, трудовой коллектив пошел на компромисс с «Алсемом». Новая администрация была вынуждена дать гарантии сохранения занятости и поддержания уровня заработной платы работников комбината (Там же, с. 23). Некоторые профсоюзные лидеры перешли на сторону нового «собственника».

Трагические события на ВЦБК вызвали большой резонанс в обществе. Они стали предметом судебных разбирательств, оживленно обсуждались в прессе и на заседании Государственной Думы. Этот прецедент показал глубоко конфликтный характер сложившихся в стране имущественных отношений и однозначную ориентацию властей на поддержку «своих» инсайдеров. *Вместе с тем данные события продемонстрировали, что трудовой коллектив с высоким уровнем самосознания способен быть более эффективным собственником, чем нынешние российские «крупные» инсайдеры.* Сам факт прекращения извлечения ренты с предприятия становится важнейшим условием его оздоровления<sup>129</sup>.

---

<sup>129</sup> Вопрос о достоинствах и недостатках самоуправления работников весьма противоречив. Сторонники неоклассики считают, что трудовые коллективы максимизируют свои текущие доходы. Это искажает поведение самоуправляющихся организаций. Такие фирмы распределяют большую часть прибыли в виде дивидендов, избегают рискованных капиталовложений, сохраняют избыточные рабочие места, поддерживают производство низкорентабельных видов продукции и т. д. В результате у данных компаний снижаются объемы инвестиций, растут издержки и ухудшаются позиции на рынке. Также утверждается, что типичный крупный капиталист имеет более долгосрочную ориентацию и может гибко управлять фирмой. Однако горизонты управленческих стратегий большинства российских доминирующих групп очень малы, и они тоже изымают большую часть прибыли компаний. Их поведение ничем не лучше, чем у люмпенизированных работников. Правда, последние преимущественно потребляют отечественные товары. Повышение доходов трудовых коллективов увеличивает совокупный спрос в стране и может способствовать

Справедливости ради следует отметить, что согласно ряду публикаций протестные действия трудового коллектива на ВЦБК направлялись и разжигались теневыми дельцами — братьями Рабиновичами (Максимов, 2001). Они стремились завладеть данным предприятием. Такие манипуляции превращают видимые события в спектакль, режиссер которого скрывается за кулисами. Однако в любом случае борьба работников не была театральной, и большинство из них искренне желали улучшить положение своего предприятия. В ходе этих трагических событий они проявили инициативу и стойкость в достижении своих целей.

Типичность новейшей истории ВЦБК подчеркивает судьба некоторых других предприятий в том же Выборге, также обанкроченных, прекративших выпуск продукции и вообще существование. Например, один работник ВЦБК в интервью сказал следующее: «На судостроительном 20 тысяч работало, сейчас оставшиеся 1,5 тысячи отправлены в бессрочный отпуск. Завод строил корабли и буровые платформы для шельфовой добычи нефти. На приборостроительном было поставлено новейшее оборудование. Японцы собирались разместить здесь заказы — Европа рядом. Разорили. Уникальное оборудование сдали в металлолом и разрезали. Завод лимонной кислоты — то же самое. Разорили хозяева, которые приватизировали, плюс иностранные инвесторы. На приборостроительном винный терминал устроили... для этого, наверное, и банкротили. Такая же участь ждала и нас» (Там же, с. 37, 38). Удивительно, что только один трудовой коллектив города попытался бороться с разграблением.

События на ВЦБК являются не единственным примером борьбы трудовых коллективов с инсайдерами в нашей стране. В (Рудык

экономическому росту. Инсайдеры, напротив, покупают импортные товары и вывозят капитал за рубеж. Кроме того, работникам труднее сменить место жительства, чем инсайдерам, поэтому трудовой коллектив часто в большей степени заинтересован в сохранении предприятия.

Однако подлинных успехов самоуправляющиеся бизнесы могут достичь, если на них доминируют сознательные работники. Основная цель таких кадров — получение стабильных долгосрочных доходов. Часто они согласны на низкую заработную плату ради оздоровления их предприятия. Ведь в перспективе это увеличивает их доходы. Дополнительным фактором, повышающим стабильность самоуправляющихся предприятий, является контроль со стороны органов государственной власти и ориентированных на долгосрочную перспективу частных и институциональных инвесторов. Часто эти институты обладают некоторой долей прав собственности на данные бизнесы. Известно много зарубежных примеров эффективного участия работников в управлении предприятиями. Обзор американского опыта в данной сфере см. в (Симмонс, Мерс, 2002).

и др., 2000) описаны аналогичные конфликты на Ленинградском металлургическом заводе, Комбинате цветной печати в Санкт-Петербурге, Ясногорском машиностроительном заводе, Кузнецком металлургическом заводе, Тутаевском моторном заводе, ЗАО «Черниговец», Щучанском комбинате хлебопродуктов и др. Однако в масштабах страны активные протестные действия трудовых коллективов очень редки.

В целом анализ поведения работников позволяет сделать вывод, что они не могут в абсолютном большинстве случаев эффективно бороться с инсайдерами. «Сегодня только одна из трех тенденций в социальной психологии рабочих — от общинно-патерналистских установок к свободной солидарности — образует фундамент тред-юнианистского сознания и выступает фактором развития рабочего движения. Две другие тенденции — индивидуализм и замена государственно-патерналистской ориентации частно-патерналистской — теперь и в ближайшем будущем выступают факторами, сдерживающими рост рабочего движения, а то и обрекающими его на затухание» (Гордон, 1995, с. 52).

Разобщенность и пассивность персонала большинства российских предприятий способствует деградации профессиональных союзов. В результате разрушаются организационные основы влияния работников на работодателей.

Либеральная экономическая теория считает эти организации безусловным злом. Утверждается, что профсоюзы помогают завышать заработную плату сверх уровня, обусловленного предельной производительностью труда. В результате якобы неоптимально распределяются ресурсы общества, сокращаются инвестиции, растет инфляция издержек и замедляется экономический рост.

Неоклассическая теория не вполне адекватно объясняет ситуацию в развитых странах, и она абсолютно не применима для описания российских реалий. Из-за доминирования инсайдеров инвестиции отечественных компаний невелики даже без претензий трудящихся. Как указывалось выше, рост доходов работников может увеличить совокупный спрос в стране. Это в свою очередь, вероятно, приведет к повышению объемов инвестиций в расширение производства. Следовательно, в российских условиях боевитые профсоюзы могли бы положительно повлиять на экономику страны. Однако на практике они неэффективны и даже иногда являются инструментом разъединения рабочего класса.

С 1989 г. на профсоюзной арене присутствуют две группы участников — профсоюзы, вышедшие из ВЦСПС, преобразовавшегося в Федерацию независимых профсоюзов России (ФНПР), и «другие».

Наиболее удачной для их обозначения видится антиномия «традиционный — альтернативный» (Бизюков, 2001, с. 30, 31).

За последние 10 лет численность профсоюзов, входящих в ФНПР, существенно сократилась (в Ульяновской области в 3,5 раза, в Кемеровской — в 2,1, в Свердловской — в 2, в Пермской — в 1,9, в Самарской — в 1,7 раза). В 90-х гг. эта негативная тенденция сохранялась даже на фоне ухудшения положения рабочих. Однако темпы нисходящей динамики профсоюзного членства снижаются (Карелина, 2001, с. 41).

Наиболее сильный урон профсоюзам нанес спад производства. В результате резкого снижения числа трудящихся в традиционных отраслях экономики пропорционально уменьшилось и количество членов профсоюзов (Там же, с. 43). Но есть и другие причины ослабления коллективных организаций работников.

Традиционные профсоюзы могут защищать интересы трудящихся во взаимоотношениях с работодателем по весьма широкому кругу вопросов<sup>130</sup>. Конечно, для работников наиболее важен уровень опла-

---

<sup>130</sup> Согласно (Шалаев и др., 2002) профсоюзы могут отстаивать интересы своих членов в следующих областях:

- вопросы, связанные с оплатой труда (минимальный уровень заработной платы, системы тарифов, норм, индексаций, премирования, надбавок (на тяжелых, вредных и опасных работах), оплата сверхурочных и работ в ночное время, порядок возмещения командировочных расходов, периодичность и сроки выдачи заработной платы, размеры компенсации в случае задержки выплат);
- условия найма и увольнения, мероприятия по сохранению рабочих мест, формирование перечня работников, которым предоставляется преимущественное право для сохранения должности при сокращении штата предприятия;
- охрана труда — согласование с работодателем мероприятий по улучшению условий производства, аттестация рабочих мест;
- обеспечение работников льготным питанием и спецпитанием;
- условия льготной продажи продукции предприятия его персоналу;
- порядок обеспечения трудящихся спецодеждой;
- вопросы, связанные с лечением работников (помощь при проведении операций, протезировании, обслуживании в медицинских объектах предприятия);
- жилищные условия трудящихся;
- материальная помощь персоналу (выплаты в случае рождения ребенка и смерти близких, пособия при производственных травмах и профессиональных заболеваниях, предоставление продуктов питания и подарков к праздникам);

ты труда. Однако именно в данном вопросе традиционные профсоюзы часто не слишком активны. Они заключают многочисленные, часто нереальные, соглашения о сроках и размерах выплаты задолженностей по заработной плате и предпочитают распределять среди персонала разные мелкие блага и привилегии<sup>131</sup>. Это создает возмож-

- порядок обеспечения льготного проезда к местам работы и проведения отпуска;
- условия отдыха работников и членов их семей (сроки отпусков и выдача льготных путевок);
- организация физкультурной и культурно-массовой работы;
- представление интересов работников в комиссиях по трудовым спорам и в суде;
- содержание социальной сферы предприятия;
- помощь пенсионерам предприятия;
- надзор за соблюдением трудового законодательства;
- обеспечение гласного распространения информации о деятельности предприятия.

Конечно, работники не получают все эти блага и права одновременно. Обычно дело ограничится лишь несколькими позициями. Часть этих пунктов описывается в коллективных договорах, которые периодически (раз в 1–3 года) заключаются с администрацией предприятия. Согласование и подписание данных соглашений является важнейшим направлением деятельности профсоюзов.

<sup>131</sup> В российской металлургии профсоюзы смогли добиться довольно значительных успехов на пути повышения уровня заработной платы (Шалаев и др., 2002, с. 110–116). В конце декабря 2000 г. Центральный Совет Горнометаллургического профсоюза РФ и Ассоциация промышленников горно-металлургического комплекса РФ заключили Отраслевое тарифное соглашение на 2001–2002 гг. Министерство труда и социального развития РФ зарегистрировало его.

Центральный Совет профсоюза «по-новому» подошел к определению цены труда. Был установлен минимальный отраслевой социальный стандарт заработной платы. Этот уровень рассчитали на основании минимального потребительского бюджета работника, включающего расходы на питание, непродовольственные товары, услуги, обязательные платежи и сборы, а также семейную нагрузку. В результате для рабочего, занятого в основных цехах металлургического производства, минимальный стандарт заработной платы составил в зависимости от региона страны 200–300 \$ в месяц. На большинстве российских предприятий оплата труда ниже этого уровня. Была достигнута договоренность за несколько лет устранить данный разрыв.

Тем не менее эти успехи весьма скромны. Металлургия является отраслью-экспортером. Положение большинства предприятий этого сектора экономики по современным российским меркам достаточно благополучно. На заводах отрасли чрезвычайно высока концентрация производства и труда.

ности для манипуляций. Некоторые профсоюзы передают свои фонды коммерческим структурам, а иногда блага, предназначенные для рядовых работников, достаются лидерам этих организаций. Кроме того, профсоюзные вожаки часто не замечают многих нарушений прав работников — сокращений, несоблюдения правил приема на работу, задержек выплаты заработной платы и др. Значит, «традиционные профсоюзы не смогли перейти от привычных социально-распределительных функций к реальной защите трудовых интересов и прав работников...» (Карелина, 2001, с. 45).

Вероятно, если бы трудящиеся получали достойную заработную плату, они могли бы сами оплатить обеды, проезд до работы, отдых, покупку жилья и др. Фактически мелкие блага и привилегии позволяют выплачивать низкое вознаграждение за труд и поддерживать персонал на плаву. Администрация может влиять на распределение таких подачек. Это является дополнительным способом давления на трудовой коллектив. В данной ситуации традиционные профсоюзы выступают пособниками «крупных» инсайдеров и исполняют делегированные им функции социального управления. Из-за этого они все больше теряют поддержку работников и все сильнее зависят от менеджмента предприятий.

Как правило, традиционные профкомы не организуют солидарные выступления для защиты прав трудящихся. Если акции протеста все-таки начинаются, то эти организации пассивно участвуют в них. «Профсоюзные функционеры просто не могут не воспользоваться самопроизвольно вспыхнувшим протестом, но именно воспользоваться, так как ситуация тут часто следует известному принципу менеджмента: если процесс нельзя остановить, нужно его возглавить и направить. Принципиальной задачей является соблюдение рамок профсоюзного представительства в ходе пресечения любых попыток массовых действий... Подобный образец поведения удобен во всех отношениях, поскольку апелляции к сторонним структурам (независимым арбитрам, государственным чиновникам или судебным органам) есть не что иное, как переадресование решения проблемы более сильному посреднику. При этом профсоюзные лидеры „чисты“ и перед работниками, права которых они защищают, как могут, и перед

---

Большая численность трудовых коллективов является важной предпосылкой успешного давления на работодателей. И в этой ситуации работникам обещали, что через несколько лет их доходы будут достаточны для покрытия минимально необходимых для физического выживания расходов. Следует также учитывать, что в металлургии одни из самых тяжелых и вредных в промышленности условия труда.

партнерами — властью и работодателями, которым демонстрируется поддержание социального мира» (Козина, 2001, с. 52).

Вышесказанное, конечно, не означает, что все традиционные профсоюзы всегда занимают соглашательскую позицию. Некоторые из них твердо отстаивают интересы работников. Об этом свидетельствует опыт профкомов Ивановского завода автокранов, ОАО СП АК «Тулачермет», ОАО «Калугапутьмаш» и др. (Шалаев и др., 2002, с. 8–12, 31–35, 44–47). Иногда инсайдерам даже приходится бороться с традиционными профсоюзами и их лидерами. В этих случаях доминирующие группы требуют перерегистрации коллективных организаций трудящихся. Параллельно создается новый подконтрольный администрации профком, и работников принуждают в него вступить. Кроме того, непокорных профсоюзных вожаков принуждают к увольнению. Однако в большинстве случаев профкомы предприятий пассивны и контролируются «крупными» инсайдерами.

Падение авторитета традиционных профсоюзов обусловило перетекание трудящихся во вновь создаваемые альтернативные профсоюзы. Такие организации — это реакция на расширение профсоюзного поля, которое традиционные организации игнорируют (Бизюков, 2001, с. 39). Альтернативные профсоюзы используют для давления на работодателей обращения в инспекции по труду и судебные органы, забастовки и голодовки.

Эти организации обычно немногочисленны. Чаще дело ограничивается небольшой группой, которая непрерывно борется с дирекцией и традиционным профсоюзом. Реакция руководства предприятий на появление альтернативных профсоюзов крайне негативна. Их лидеров пытаются уволить сначала просто так, затем по сокращению. Если это не помогает, то профсоюзных активистов начинают подлавливать на нарушениях трудовой дисциплины, профессиональной некомпетентности и т. п. (Там же, с. 37).

Некоторым альтернативным профсоюзам все-таки удалось занять достаточно сильные позиции. По сложившимся в ОАО «Воркутауголь» соотношениям членов профсоюза (57 % — Росуглепроф, 28,6 % — Независимый профсоюз горняков, 7 % — Профсоюз горных инженеров и техников) видно, что последним двум организациям удалось «оттянуть» у официального Росуглепрофа существенную часть его бывших членов (Карелина, 2001, с. 45).

При возникновении конфликта с инсайдерами работники могут выбрать в качестве союзника традиционный или альтернативный профсоюз. Учитывая объективную слабость последних, приоритет обычно отдается традиционным профсоюзам. Их представительство позволяет выглядеть легитимно в глазах государства и иных властных

структур. Альтернативные профсоюзы оказываются во главе движения, только если традиционный профсоюз отказывает трудящимся в поддержке. Это происходит, когда положение работников совсем безнадежно (Козина, 2001, с. 53).

Часто в крупных компаниях параллельно действуют несколько традиционных и альтернативных профсоюзов. В этом случае разобщенность работников-патерналистов и активистов закрепляется институционально. Первые обычно остаются в традиционных профсоюзах, а вторые постепенно переходят в альтернативные организации. Именно такая ситуация сложилась на ВЦБК после его захвата «Алсемом». Противоречия между разными профессиональными группами работников предприятия также могут способствовать формированию нескольких параллельно действующих профсоюзов. Иногда факторы политической и профессиональной разобщенности действуют совместно, и трудовой коллектив распадается на множество слабых профсоюзных групп. Именно такая ситуация сложилась в угольной промышленности.

Инсайдеры действуют в соответствии с принципом «разделяй и властвуй». Они натравливают подконтрольных лидеров традиционных профсоюзов на независимых активистов и разжигают противоречия между разными профессиональными группами. Сами инсайдеры при этом остаются в стороне. В результате представители трудовых коллективов борются друг с другом, а не с администрацией. Именно такой конфликт существует между упомянутыми Росуглепрофом и Независимым профсоюзом горняков. Следовательно, в России разные профсоюзы часто являются инструментом разъединения работников.

Очевидно, что один крупный профсоюз имел бы большее влияние, чем несколько мелких. Этот вывод подтверждает практика рабочего движения развитых стран. Однако личные амбиции профсоюзных лидеров и противодействие инсайдеров препятствуют объединению.

Яркой иллюстрацией неэффективности и разобщенности профсоюзов является конфликт, произошедший в 1999–2000 гг. на одном самарском металлургическом предприятии. Эти события описаны в (Там же, с. 53–55). В данной работе материал этой статьи воспроизводится почти дословно.

Причиной противостояния на описываемом заводе стали многочисленные нарушения прав работников при реструктуризации бизнеса. Целью данных мероприятий было выделение убыточной части предприятия и подведение ее под банкротство. Более тысячи человек, которых предполагалось сократить, принудительно отправили



в отпуска. Их оклады были снижены специальным приказом. Остальные работники переводились на вновь образованное предприятие на условиях краткосрочных (от 2-х до 6-ти месяцев) контрактов. Это тоже нарушало законодательство о труде. Действия менеджеров были направлены на принуждение намеченных к увольнению работников уйти «по собственному желанию», чтобы не оформлять все затеянное как массовое сокращение.

Функции представительства работников взял на себя альтернативный профсоюз «Защита»<sup>132</sup>. Его активисты организовали пикеты перед заводоуправлением (участвовало около 200 чел.) и возле здания областной администрации (около 300 чел.). В адрес последней были направлены требования: об отмене приказов о принудительных отпусках и снижении окладов, а также об оплате работникам среднего заработка за вынужденный прогул. Также были поданы жалобы в прокуратуру и инспекцию по труду. Одновременно предпринимались попытки вести переговоры с работодателем. Конфликт длился примерно 2 месяца, пока продолжалось пикетирование. Все предпринятые действия оказались безрезультатными.

В канун нового года работникам, находившимся в административных отпусках, вручили уведомления о сокращении. Небольшая их часть (300 из более 1 500 уволенных) заключила договор с альтернативным профсоюзом и уполномочила его отстаивать свои права. «Защита» возглавила кампанию судебных исков против заводского руководства с требованием восстановления на работе, возмещения морального ущерба и оплаты вынужденного простоя. Эти процессы завершились безуспешно. Апелляция к областным властям также была безрезультатна. Альтернативный профсоюз оказался в полной изоляции (союзников он смог найти только в политической среде КПРФ). По истечении запланированного срока акционерное общество-банкрот перестало существовать, и претензии к нему более не принимались. После массовых увольнений деятельность «Защиты» на территории завода была прекращена.

Во время конфликта на предприятии действовали два противоборствующих профсоюза: объединяющий большинство работников традиционный (горнометаллургический) профком и альтернативная «Защита», куда входили, по данным из разных источников, от 50

<sup>132</sup> Профсоюз «Защита» был создан на предприятии в апреле 1997 г. в качестве представительства одноименного всероссийского объединения. Инициаторами этого мероприятия стали несколько работников завода, известных своей политической деятельностью в рамках действующего с начала 90-х гг. левоориентированного политического объединения Союз рабочих (с 1996 г. — Союз рабочих и служащих).

до 300 чел. Первый занял в конфликте соглашательскую позицию, здраво рассудив, что «против лома — нет приема». К тому же, действительно, массового протеста и солидаризации работников не происходило. Трудовой коллектив раскололся на увольняемых и остающихся работать на «новом» предприятии. Самим лидерам традиционного профсоюза реорганизация ничем не грозила. По договоренности с администрацией горнометаллургический профком автоматически сохранял полномочия на закрываемом и на вновь созданном предприятии.

Действия традиционного профсоюза были направлены преимущественно на дискредитацию альтернативного конкурента. По мнению лидеров «Защиты», именно официальные профкомовские руководители своим агрессивным поведением сорвали переговоры: «...только мы подходим к каким-то намекам на соглашение, как тут же председатель завкома встает и начинает говорить: а вот профсоюз „Защита“ всегда поливает нас грязью, никакой конструктивной работы не ведет, постоянно конфронтирует... И сразу все сводится к склоке, базару, у всех накапливается раздражение, от дела уходим. Он был как козел-provokator, которому куда скажут, туда и поведет».

Проявив солидарность с администрацией предприятия, лидеры традиционного профсоюза дружно проигнорировали вопиющие нарушения прав работников. Показательна позиция федерации профсоюзов Самарской области. Сначала она откликнулась на конфликт письмом, выразившим формальную поддержку трудящимся, и признала факт нарушения их прав. Однако в дальнейшем эта организация не участвовала в борьбе.

Недавно затяжной конфликт с участием альтернативных профсоюзов возник в ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»». Эти организации настаивают на увеличении индексаций заработной платы, восстановлении незаконно урезанных отпусков за тяжелые и вредные условия труда, а также предоставлении подробной информации о деятельности бизнеса. Менеджмент корпорации выпустил неофициальную инструкцию, которая регламентирует правила поведения с организациями наемных работников. В ней декларируется, что лидеров трудовых коллективов необходимо противопоставлять друг другу, дискредитировать профсоюзы, поощрять антипрофсоюзную позицию совета бригадиров, премировать работников, не являющихся членами профсоюзов, сокращать финансовое возмещение затрат этим организациям (Варфоламеев, 2003).

К сожалению, большинство политических организаций тоже не могут помочь работникам в борьбе за их права. Часто эти структуры находятся на содержании кланов «крупных» инсайдеров. Так же

как и профсоюзы, они пытаются возглавить акции солидарного протеста и использовать их для укрепления своего положения. Интересные данные позволил выявить проведенный в 2001–2002 гг. социологический опрос. На вопрос «какая политическая организация (партия) отражает интересы рабочих» 96 % респондентов ответили: «Не знаю такой организации», 2 % называли КПРФ, 1,5 % — РКРП. Региональные и общероссийские рабочие организации типа Советов рабочих не упоминались (Максимов, 2002, с. 34).

Значительная часть забастовок и других форм протеста возникает на предприятиях стихийно, т. е. изначально носит непрофсоюзный и неправовой характер. Неспособность профсоюзов противостоять неплатежам и увольнениям привела к появлению новых представительных организаций работников — комитетов. Они возглавляют стихийные акции протеста. Эти организации эффективно действуют при обострении социальной борьбы, а в периоды стабильности уступают место профсоюзам.

С правовой точки зрения профсоюзы и комитеты являются принципиально разными организациями. Первые разрабатывают уставы и регистрируются в органах юстиции. Стачкомы и забасткомы этого не делают, поэтому нет юридических оснований считать данные организации законными. Однако они периодически возникают и играют значительную роль, высшие государственные чиновники ведут с ними переговоры и подписывают официальные соглашения. Как представительские организации работников, стачкомы вполне оправданы, поскольку они пользуются поддержкой трудовых коллективов и представляют их интересы в акциях протеста. Эти организации не имеют четкой правовой основы своей деятельности потому, что законные профсоюзы беспомощны (Бизюков, 2001, с. 34).

Взаимоотношений у стачкомов с профсоюзами почти нет. Стачкомы игнорируют новые и старые профсоюзы, утверждая, что они не сумели никого защитить от увольнений и неплатежей (Там же, с. 35).

Следовательно, доминирование инсайдеров привело к усилению эксплуатации работников. Были подорваны материальные и моральные стимулы к эффективному труду. Разобщенность и пассивность трудящихся обычно не позволяют им эффективно защищать свои права. Акции солидарного протеста редки. Но конфликт инсайдеров и рядовых наемных работников обычно тлеет в скрытой форме и его последствия все равно разрушительны. В России сформированы предпосылки для снижения профессиональной квалификации, качества и производительности труда, недобросовестного поведения персонала и силового противостояния на предприятиях. *Цивилизованные тру-*

говые отношения не могут утвердиться в условиях инсайдерского распределения доходов.

Приведенные факты противоречат неоклассической теории. Согласно последней доходы в буржуазном обществе распределяются строго в соответствии с предельной производительностью факторов производства, т. е. пропорционально их вкладу в создание продукции. Описанные закономерности свидетельствуют о слабой связи оплаты труда с его производительностью и качеством. Характер и интенсивность внутрифирменных конфликтов явно показывают, что *в российском обществе идет острая борьба социальных групп за относительную долю дохода*. Такой тип распределения можно объяснить с позиций теории прибавочной стоимости Рикардо—Маркса, согласно которой *распределение благ в буржуазном обществе происходит по силе капитала*.

В предыдущем параграфе было показано, что «крупные» инсайдеры препятствуют манипуляциям менеджеров-оппортунистов с помощью централизации систем управления. С рядовыми наемными работниками доминирующие группы борются, подчиняя своей воле профсоюзы и наращивая мощь частных систем принуждения. Для этого создаются ЧОПы и налаживаются связи с государственными силовыми структурами. Следовательно, *централизация управления, деградация профсоюзов и внеэкономическое принуждение представляют собой не что иное, как разные формы проявления власти капитала*. Эти явления характеризуют степень подавления наемных работников и интенсивность социального конфликта по поводу распределения доходов российских корпораций.

Гипертрофированный уровень централизации управления, деградации профсоюзов и насилия при подавлении акций протеста трудящихся подчеркивает, что инсайдерская рента является формой распределения, основанной на *внеэкономическом принуждении*. В нормальной капиталистической системе власть капитала предполагает экономическое принуждение. При этом следует учитывать, что в нашей стране «крупным» инсайдерам вовсе не обязательно применять насилие для извлечения каждой порции доходов. Для принципиальной оценки данного явления достаточно, что современные правила игры сформировались под угрозой силы. На это можно возразить, что рента «мелких» инсайдеров извлекается без принуждения. Однако специфику корпоративных отношений в России определяет именно поведение доминирующих групп.

Чем сильнее власть «крупных» инсайдеров, тем выше степень монополизма в российской экономике. Угнетенные наемные работники не могут бороться за долю дополнительных доходов корпораций при

увеличении надбавок на издержки. В результате исчезают социальные препятствия для монопольного увеличения цен. При этом рыночные ограничения остаются. Высокая степень монополизма способствует очень неравномерному распределению доходов общества и концентрации богатств в руках немногочисленных инсайдерских кланов.

Конфликты с трудящимися являются потенциально самыми опасными и разрушительными для существующей социально-экономической системы<sup>133</sup>. Этот вывод имеет серьезное обоснование. Хотя он и может показаться парадоксальным для современного российского читателя, основательно обработанного неоклассическим образованием, которое почти все блага мира связывает с созидательной ролью предпринимателя-капиталиста.

Проведенный анализ показывает, что манипуляции дают лишь краткосрочные выгоды рядовым наемным менеджерам и работникам. В долгосрочной перспективе они являются бесперспективной формой борьбы за их благополучие. Инсайдеры могут резко уменьшить объемы махинаций, осуществив вышеописанные организационные преобразования. Значит, подлинная защита позиций ущемленных во внутрифирменном конфликте сторон связана только с борьбой за коллективные права в рамках солидарных акций протеста. Союз рядовых наемных менеджеров и работников в рамках такого дви-

---

<sup>133</sup> На фоне того, что сказано о разобщенности и пассивности трудящихся в России может показаться, что данное утверждение является не вполне обоснованным. Однако ряд грозных косвенных признаков свидетельствует о нарастании отчаяния и ненависти к правящему страной слою. Важнейший среди них — небывалый ренессанс сталинизма. Опросы ВЦИОМ показали, что 45 % опрошенных воспринимают деятельность И. В. Сталина положительно (Программа РТР «Вести +». 2000. 5 мар. 22<sup>50</sup>). Мечта о «справедливом» тиране, который покарает зарвавшихся хозяев и отомстит за унижения обездоленных, конечно, отражает возмущение и социальную пассивность трудящихся. Она также свидетельствует о формировании в обществе психологических предпосылок социального взрыва. Выдающийся теоретик «западного марксизма» А. Грамши на основании обобщения исторических фактов отмечал, что формированию классового самосознания предшествует период анархического, иррационального протеста масс. Это негодование само по себе не может привести угнетенных к победе, но без него появление революционной партии невозможно (очерк взглядов А. Грамши см. в Femia, 1981). С точки зрения данной теории именно сейчас при полной беспечности правящих классов в стране формируются предпосылки острой классовой борьбы.

Справедливости ради следует отметить, что сознательное движение трудящихся в России может вообще не сформироваться. Патерналистская ориентация и неприятие современного строя могут способствовать приходу к власти радикальных политических лидеров и возрождению тоталитаризма.

жения естественен и необходим, поскольку социальное положение любой из этих двух групп ближе друг к другу, чем с «крупными» инсайдерами и приближенными к ним менеджерами центральных управляющих компаний. В одиночку этим сторонам значительно сложнее добиться успеха.

Важнейшими условиями доминирования инсайдеров являются неэффективность права и «приватизация институтов власти». Значит, борьба с лицами, контролирующими собственность, может быть эффективной лишь при изменении институциональной среды (право, суды, парламентские механизмы, силовые ведомства, контроль над СМИ и т. д.). При этом чисто тред-юнионистское сознание, объединяющее работников только как получателей заработной платы, недостаточно для победы. Необходима борьба в рамках массового движения социального протеста, охватывающая все общество, а не отдельные предприятия. В современной России проблемы власти и собственности следует решать комплексно.

Описанные закономерности борьбы «крупных» инсайдеров, менеджеров-оппортунистов и рядовых наемных работников в конечном итоге определяют пропорции распределения доходов между данными группами. Это в свою очередь влияет на накопление инвестиционных фондов корпорации. Кроме того, объемы доходов, распределяемых между сторонами, заинтересованными в деятельности компании, зависят от ее ценовой стратегии. Следовательно, процессы распределения, ценообразования и накопления тесно взаимосвязаны. Для комплексного анализа этих трех групп закономерностей целесообразно разработать математическую модель.

## **§ 6. Типовая модель процессов распределения доходов в российской корпорации**

Моделирование процессов распределения, ценообразования и накопления следует осуществлять в три этапа. Во-первых, необходимо описать распределение фиксированного объема доходов между «крупными» инсайдерами, менеджерами-оппортунистами и рядовыми наемными работниками. Во-вторых, эту модель следует модифицировать с учетом возможных изменений масштабов финансовых потоков при колебаниях цен на продукцию корпорации. В-третьих, надо определить объемы внутренне накапливаемых инвестиционных фондов при разном исходе борьбы сторон, заинтересованных в деятельности корпорации, и разных надбавках на издержки.

Распределение фиксированного объема доходов между членами корпорации можно описать с помощью уравнения, характеризующе-

го баланс поступающих в корпорацию и утекающих из нее финансовых потоков в определенный период времени. Оно имеет следующий вид:

$$G - M = W + A + L + Ir + I. \quad (4.1)$$

Здесь  $G$  — фактическая выручка в центре прибыли. Официальная бухгалтерская выручка корпорации обычно меньше фактического уровня на величину ренты «крупных» и «мелких» инсайдеров, извлекаемой путем манипуляций с доходами.

Другой составляющей уравнения (4.1) является  $M$  — платежи, связанные с приобретением МТР и услуг сторонних организаций, налоговые и лицензионные затраты<sup>134</sup>. В данном случае имеются в виду объективно необходимые платежи. Они тоже, как правило, меньше бухгалтерских расходов на величину ренты «крупных» и «мелких» инсайдеров, извлекаемой путем манипуляций с затратами.

Следующим компонентом уравнения (4.1) является  $W$  — затраты на оплату труда и социальное страхование рядовых наемных работников. Эта величина также может отличаться от официально учитываемого уровня на величину теневой составляющей заработной платы.

Еще одним элементом описываемого уравнения является  $A$  — административные затраты. Эта величина в свою очередь состоит из двух частей:  $A_1$  — оплата труда и социальное страхование менеджмента,  $A_2$  — платежи, связанные с арендой и содержанием офисов, проведением периодических проверок бизнеса (аудит, организационная диагностика) и др. В административных затратах можно условно выделить объективную составляющую, необходимую для формирования управленческих решений, и субъективную часть, связанную с предотвращением манипуляций наемных работников. Фактически последняя часть расходов относится к внутрикорпоративным трансакционным издержкам.

Другой составляющей уравнения (4.1) является  $L$  — потери, обусловленные манипуляциями «мелких» инсайдеров.

Следующим компонентом описываемой формулы является  $Ir$  — рента, извлекаемая «крупными» инсайдерами.

И последним элементом уравнения (4.1) является  $I$  — фактические инвестиционные затраты, осуществляемые за счет внутренне

<sup>134</sup> В предлагаемой модели не учитываются амортизационные отчисления. Дело в том, что балансовое уравнение описывает именно потоки финансовых ресурсов, а не возникающие у компании обязательства. Начисляемая амортизация в российских условиях направляется на финансирование разных компонентов балансового уравнения — инвестиций, инсайдерской ренты, затрат на МТР и др.

накопляемых фондов. Эти платежи тоже могут быть меньше официально установленного в инвестиционном бюджете уровня на величину потерь из-за манипуляций «мелких» инсайдеров.

Для упрощения предполагается, что объемы дивидендов, выплачиваемых компанией, ничтожно малы, фактическая прибыль направляется только на инвестиции и ренту «крупных» инсайдеров, фирма не дает и не берет кредиты и займы, не изменяет кредиторскую и дебиторскую задолженность, объемы незавершенного производства и складские запасы. С учетом этих упрощений можно считать, что описываемые уравнением (4.1) финансовые потоки эквивалентны финансовым результатам.

Уравнение (4.1) целесообразно представить в следующей форме:

$$\text{const} = X + Y + Z, \quad (4.2)$$

где  $X = W$  — часть финансовых потоков, распределяемая в пользу рядовых наемных работников;  $Y = A + L$  — часть финансовых потоков, распределяемая в пользу административного аппарата и направляемая на создание условий для его работы;  $Z = Ir + I$  — часть финансовых потоков корпорации, распределяемая в пользу «крупных» инсайдеров и обеспечивающая их текущие и будущие доходы;  $\text{const} = G - M$  — объем финансовых ресурсов, предназначенный к распределению между перечисленными тремя основными заинтересованными группами.

Выражение (4.2) является уравнением плоскости в трехмерном пространстве, отсекающей от каждой оси отрезки, равные  $\text{const}$  (см. рисунок 4.3).

Варианты распределения финансовых ресурсов могут быть изображены точками на плоскости. Если точка находится под плоскостью, то часть дохода остается нераспределенной. Если точка находится над плоскостью, то возможности корпорации будут недостаточны для удовлетворения таких запросов. На практике могут реализоваться точки над и под плоскостью, если фирма изменит кредиторскую и дебиторскую задолженность, объемы незавершенного производства и складские запасы, привлечет заемный капитал и т. д. Фактически предлагаемый способ описания вариантов распределения весьма похож на бюджетную линию. Эта модель определяет комбинации товаров, которые может купить потребитель при определенном уровне доходов и цен (Самуэльсон, Нордхаус, 2000, с. 651). Также предлагаемый график похож на описанную в гл. 2 линию финансовых ограничений.

Не все варианты распределения могут существовать на практике. В действительности каждая заинтересованная группа желает



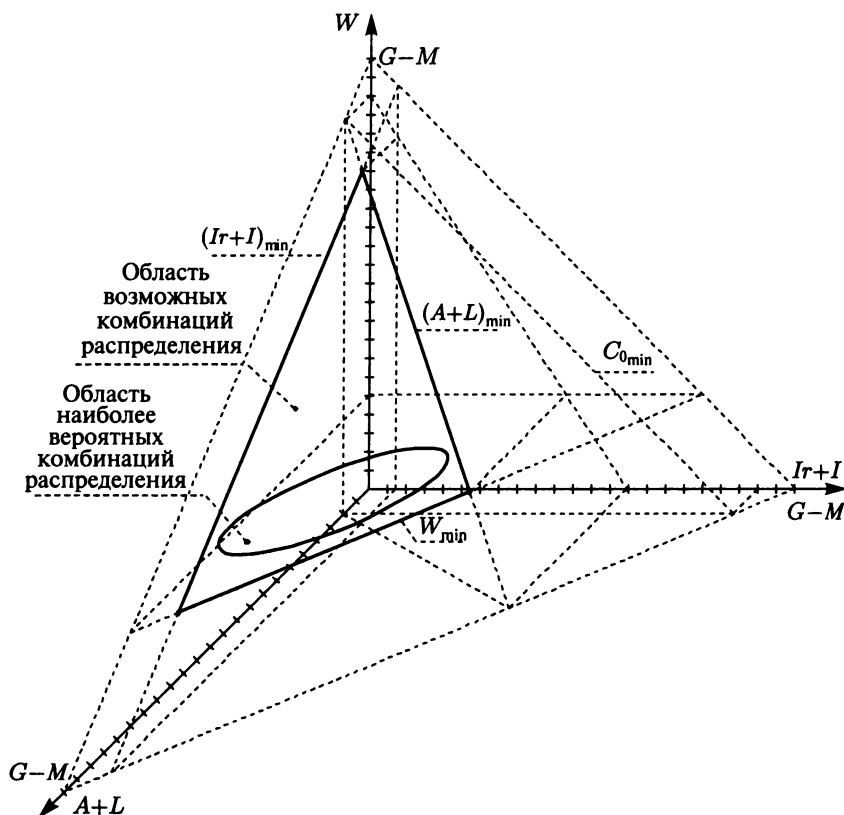


Рис. 4.3. Модель распределения доходов корпорации

получать доходы не меньше некоторой величины. Это положение можно выразить с помощью следующих трех неравенств.

Во-первых,  $W > W_{min}$  — затраты на заработную плату и социальное страхование не могут быть ниже определенного уровня, иначе рядовые наемные работники откажутся работать. Эта величина определяется численностью персонала и минимальными ставками оплаты труда разной квалификации.

Во-вторых,  $A+L > (A+L)_{min}$  — суммарные административные затраты и потери из-за манипуляций «мелких» инсайдеров должны превышать некоторую величину, иначе менеджеры сменят место работы.

В-третьих,  $(Ir+I) > (Ir+I)_{min}$  — объемы инсайдерской ренты не могут быть меньше определенного размера, иначе доминирующей группе будет невыгодно тратить на контроль свое время и бороться с другими инсайдерами. Этот уровень примерно соответствует вы-

платам дивидендов в корпорациях, ориентированных на долгосрочный рост. Минимальный объем инвестиций равен нулю. Фактически  $(Ir + I)_{\min}$  зависит только от  $Ir_{\min}$ .

На все эти неравенства влияет ситуация на рынках труда и в сфере перераспределения прав инсайдерского контроля. В условиях глубоких региональных и отраслевых диспропорций конкретные минимальные уровни доходов заинтересованных групп корпорации могут существенно различаться на разных ее предприятиях. Единые для компании  $W_{\min}$ ,  $(Ir + I)_{\min}$ ,  $(A + L)_{\min}$  можно получить путем суммирования.

Описанные неравенства целесообразно представить в виде трех плоскостей, отсекающих на осях координат отрезки, равные  $W_{\min}$ ,  $(Ir + I)_{\min}$ ,  $(A + L)_{\min}$ . Эти плоскости также пересекают плоскость  $\text{const} = X + Y + Z$  и ограничивают пространство возможных комбинаций распределения треугольником, выделенным жирной линией на рисунке 4.3.

Можно предположить, что рядовые наемные работники почти не участвуют в борьбе за распределение финансовых потоков и их доходы минимальны. В этом случае трехмерный график следовало бы преобразовать в двухмерный. Однако вышеописанные отраслевые различия уровней оплаты труда наглядно свидетельствуют о том, что в привилегированных секторах экономики работники получают часть финансового излишка. Их заработная плата значительно выше, чем на предприятиях-жертвах ценового диспаритета. Следовательно, трехмерная форма графика соответствует российским реалиям.

Тем не менее позиции рядовых наемных работников во внутрикорпоративном конфликте действительно слабы, и их доходы не могут значительно превышать минимальный уровень. За распределение финансовых потоков преимущественно борются «крупные» и «мелкие» инсайдеры. Значит, в пределах области возможных комбинаций распределения можно выделить зону наиболее вероятных для российских корпораций комбинаций (см. рисунок 4.3). В левой части этой области доминируют «мелкие» инсайдеры, а в правой — «крупные».

О причинах горизонтального положения плоскости, формирующей границу  $W_{\min}$ , следует сказать подробнее. Такая ее форма предполагает, что при изменениях  $G - M$  фонд оплаты труда наемных работников остается постоянным. В действительности с увеличением  $G - M$  объем производства может уменьшиться из-за описанных в гл. 1 рыночных ограничений. В этом случае сократится и минимальный фонд оплаты труда, потому что снизится численность персонала, необходимого для производства, и упадет заработная плата отдельных работников. Однако колебания данных величин при изменениях

надбавок на издержки не могут быть слишком велики, поскольку для корпорации нежелательны крупномасштабные увольнения работников и затруднителен массовый их наем. Для упрощения предполагается, что граница  $W_{\min}$  горизонтальна и не зависит от уровня  $G - M$ .

Некоторые составляющие описанного балансового уравнения связаны друг с другом.

Во-первых, взаимосвязаны потери из-за оппортунизма «мелких» инсайдеров  $L$  и субъективная составляющая административных затрат корпорации. Рост последней при централизации управления и усилении контроля вызывает падение  $L$ . Возможна и обратная ситуация. Выше уже было показано, что наилучшей стратегией для «крупных» инсайдеров является минимизация суммы потерь из-за манипуляций и затрат, связанных с их предотвращением. Минимум достигается, если эти составляющие равны друг другу.

Превышение описанной суммы над минимальным уровнем возможно, когда одна из ее частей больше другой. Если затраты на предотвращение потерь выше утечек финансовых ресурсов, то «крупные» инсайдеры должны уменьшить административные расходы корпорации, например сократить персонал центральной управляющей компании. В современных российских условиях такая ситуация встречается редко. Если потери больше, чем связанные с их предотвращением затраты, то «крупные» инсайдеры должны вкладывать финансовые ресурсы в создание высокоцентрализованных систем управления. В настоящее время в российских корпорациях доминирует вторая тенденция. Об этом косвенно свидетельствует бурный рост продаж консалтинговых услуг, связанных с созданием централизованных систем управления.

Во-вторых, административные затраты и потери из-за оппортунизма ( $A + L$ ) связаны с уровнем эксплуатации рядовых наемных работников «крупными» инсайдерами. Увеличение доли доминирующей группы при распределении доходов фирмы сокращает мотивацию к эффективному труду. Эксплуатируемые работники пытаются отлынивать от работы, производят продукцию низкого качества, воруют и т. д. Так же начинают действовать менеджеры низшего и даже среднего звена. Для блокирования оппортунизма необходимо увеличивать административный аппарат на высших уровнях иерархии. Влияние этих закономерностей на распределение можно представить следующим образом:

$$A + L = C_0 + f(Ir + I, W). \quad (4.3)$$

Здесь  $C_0$  — не зависящий от борьбы наемных работников и «крупных» инсайдеров уровень административных затрат и рен-

ты «мелких» инсайдеров при отсутствии эксплуатации трудящихся доминирующей группой (предполагается, что  $f(Ir + I, W) = 0$  при  $Ir + I = 0$ ). На эту величину влияет ситуация на рынке труда и борьба менеджмента за легальные и нелегальные доходы.

Другим элементом уравнения (4.3) является  $f(Ir + I, W)$  — функция, зависящая от степени неравномерности распределения доходов между наемными работниками и «крупными» инсайдерами. Эта составляющая растет с увеличением доли доминирующей группы. Для  $A + L$  существует следующая зависимость:

$$\frac{d(A + L)}{d(Ir + I)} = \frac{d(f(Ir + I, W))}{d(Ir + I)} \geq 0. \quad (4.4)$$

При всех вариантах распределения, соответствующих линии  $(A + L)_{\min}$  (см. рисунок 4.3), административные затраты и потери из-за манипуляций «мелких» инсайдеров минимальны

$$(A + L)_{\min} = C_{0\min} + f(Ir + I, W).$$

Здесь  $C_{0\min}$  — минимально возможный уровень  $A + L$  при отсутствии эксплуатации трудящихся доминирующей группой. Для упрощения предполагается, что  $f(Ir + I, W)$  — линейная функция. Именно из-за этой переменной составляющей линия  $(A + L)_{\min}$  имеет наклон к плоскости  $W, Ir + I$  на рисунке 4.3.

Зависимость административных затрат и ренты «мелких» инсайдеров от уровня эксплуатации трудящихся можно дополнительно пояснить с помощью проекций прямых  $(A + L)_{\min}$  и  $C_{0\min}$  на плоскость  $W, Ir + I$ . Эти графики представлены на рисунке 4.4 (проекционные линии показаны на рисунке 4.3).

На рисунке показана произвольная точка  $X$ , характеризующая один из возможных вариантов распределения доходов. Она находится на ограниченном  $W_{\min}$  и  $(Ir + I)_{\min}$  участке проекции линии  $(A + L)_{\min}$  (выделен сплошной линией). Соответственно, при варианте распределения  $X$  фонд оплаты труда рядовых наемных работников равен  $Wx$ , доминирующая группа получает  $Irx + Ix$  финансовых ресурсов, а административные затраты и рента «мелких» инсайдеров равны  $C_{0\min} + f(Ir + I, W)x$ . При движении точки  $X$  вправо  $f(Ir + I, W)x$  возрастает, т. е. увеличение доли «крупных» инсайдеров способствует росту административных затрат и утечек из-за оппортунизма. При движении влево  $f(Ir + I, W)x$  уменьшается.

Если «крупные» инсайдеры увеличивают эксплуатацию рядовых наемных работников, то они должны мириться с параллельным ростом административных затрат и потерь из-за оппортунизма. Это дополнительно усиливает давление на трудящихся. Их доходы сокращаются на большую величину, чем увеличиваются распределяемые

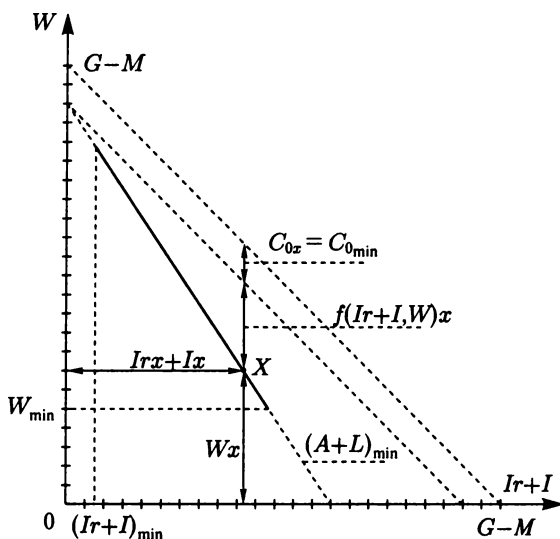


Рис. 4.4. Проекция линий  $(A + L)_{\min}$  и  $C_{0\min}$  на плоскость  $W, Ir + I$ .

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

в пользу «крупных» инсайдеров финансовые потоки. Данная зависимость показана на рисунке 4.5.

Точки  $K$  и  $O$  на этом графике расположены так, что  $C_{0K} = C_{0O}$ , т. е. при обоих вариантах распределения уровень борьбы менеджеров за свои доходы постоянен. Точка  $O$  находится правее, чем  $K$ , поэтому в ней уровень эксплуатации рядовых наемных работников выше:

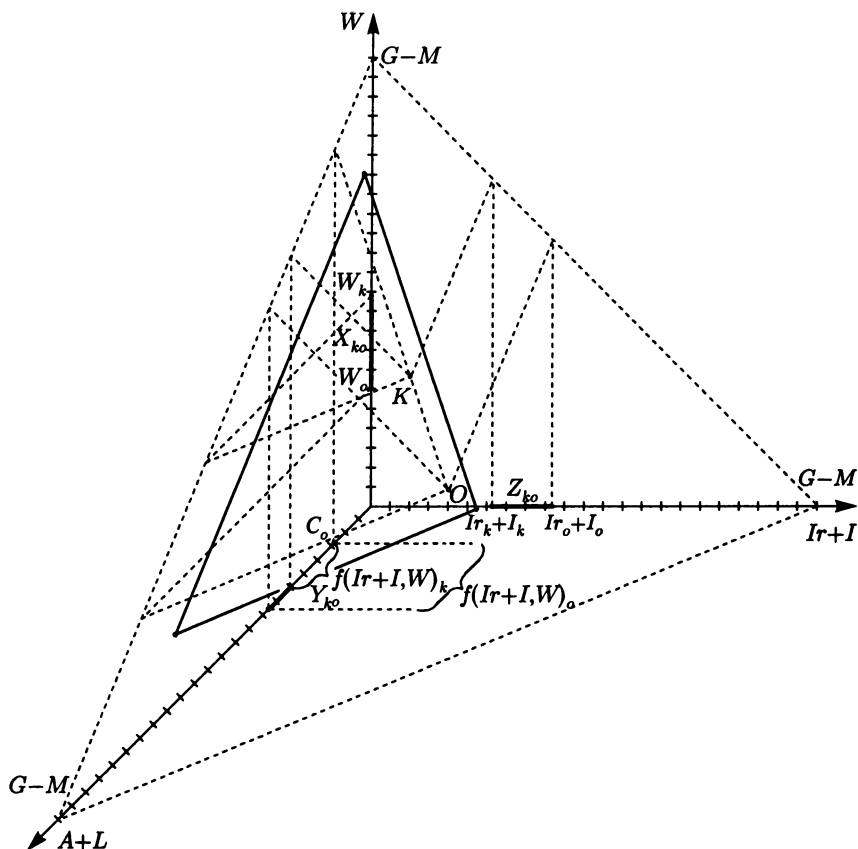
$$\frac{Ir_O + I_O}{W_O} > \frac{Ir_K + I_K}{W_K}. \quad (4.5)$$

Соответственно усиление притеснения трудящихся при увеличении доходов «крупных» и «мелких» инсайдеров, а также административных затрат можно представить в виде следующего соотношения:

$$W_K - W_O = (Ir_O + I_O - Ir_K - I_K) + (f(Ir + I, W)_O - f(Ir + I, W)_K). \quad (4.6)$$

Эта формула описывает баланс длин отрезков  $Xk_O = Zk_O + Yk_O$ .

Разработанный подход к анализу процессов распределения в российских корпорациях противоречит неоклассической теории. Предлагаемая модель показывает, что реальные доходы рядовых наемных работников, менеджеров и «крупных» инсайдеров определяются в результате их борьбы за создаваемый излишек финансовых ресурсов. Эти процессы не могут быть описаны с помощью интенсивной производственной функции, однозначно связывающей пропорции распре-



**Рис. 4.5.** Перераспределение доходов корпорации при усилении эксплуатации «крупными» инсайдерами рядовых наемных работников.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям. Пунктирными линиями помимо плоскости  $\text{const} = X + Y + Z$  обозначены дополнительные построения, позволяющие получить проекции точек  $O$  и  $K$  на оси координат. Положение точек в трехмерном пространстве определяется с помощью плоскостей, пересекающих оси определяемых координат и параллельных плоскостям, задаваемым оставшимися двумя осями координат. Полностью эти плоскости не показаны. На рисунке изображены лишь части прямых, по которым они пересекаются с плоскостью  $\text{const} = X + Y + Z$  и плоскостями, образованными осями координат

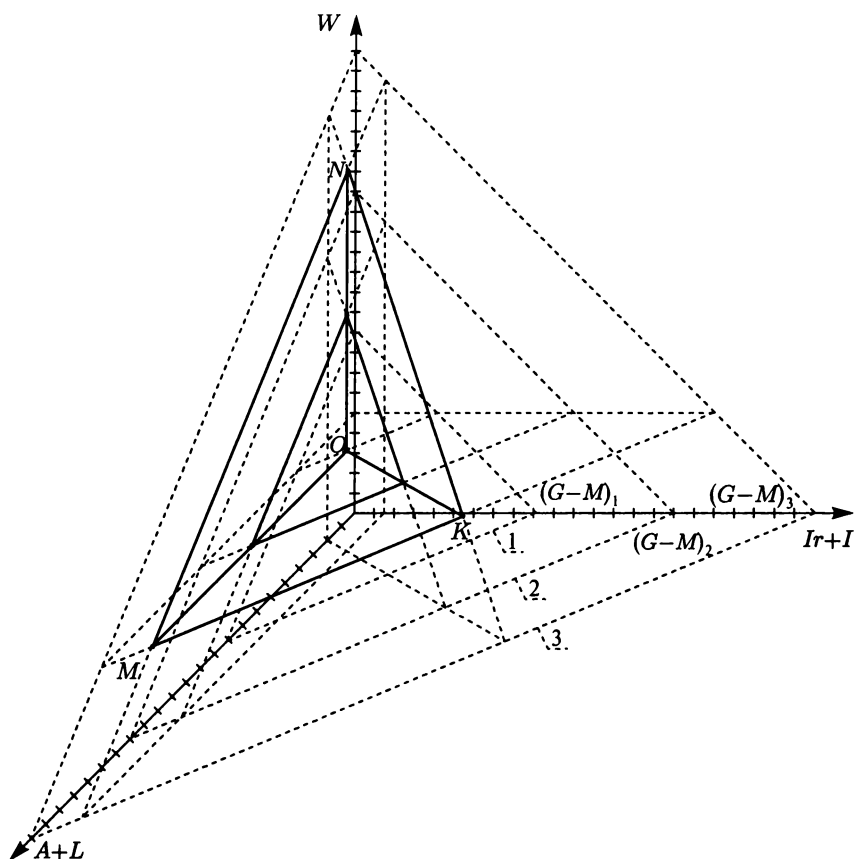
деления между трудом и капиталом с применяемыми технологиями. Согласно предлагаемой модели доходы сторон, заинтересованных в деятельности корпорации, являются взаимозависимыми переменными, которые изменяются в определенных пределах. Эти границы

обусловлены сложным комплексом факторов, в т. ч. и применяемыми технологиями.

Предлагаемая модель распределения доходов связана с процессами ценообразования, потому что ценовые решения влияют на финансовые потоки корпорации. Разным величинам надбавок на издержки соответствуют определенные уровни  $G - M$ . Их можно представить в виде системы параллельных плоскостей 1, 2, 3, которые представлены на рисунке 4.6. На этих плоскостях существуют ограниченные вышеописанными неравенствами зоны возможных комбинаций распределения (выделены сплошными линиями). С увеличением  $G - M$  пространства вариантов расширяются (см. плоскость 3). Если  $G - M$  сокращается до определенного уровня, то пространство допустимых вариантов сжимается в точку  $O$  (см. плоскость 1). В этом случае цена позволяет удовлетворить лишь минимальные запросы «крупных» инсайдеров, менеджеров и рядовых наемных работников. При разных надбавках на издержки все возможные комбинации распределения должны находиться внутри пирамиды  $OMNK$ .

На разных плоскостях  $\text{const} = X + Y + Z$  существуют точки, характеризующие конкретные варианты распределения. В совокупности они образуют траектории внутри пирамиды  $OMNK$ , описывающие взаимосвязи ценообразования и распределения (см., например, на рисунке 4.7 — отрезок  $OT$ ). Графики всех этих функций выходят из точки  $O$ . Положение данных траекторий определяется относительной силой сторон во внутрикорпоративном конфликте. Чем ближе к ребрам пирамиды расположены эти графики, тем больше перевес в распределении одной из заинтересованных групп. Например, если траектория распределения совпадет с  $OM$ , то весь выигрыш от роста цены достанется менеджерам.

Траектории распределения являются прямыми линиями, если относительная сила групп, заинтересованных в деятельности корпорации, при разных надбавках на издержки остается неизменной. Именно прямолинейная форма характеризует постоянство пропорций распределения излишка. На практике могут существовать и криволинейные траектории, а также графики, содержащие изломы и сдвиги. Например, при увеличении цены до определенного уровня трудящиеся могут быть пассивны. Все дополнительные финансовые потоки будут поступать в распоряжение доминирующей группы и административного аппарата. Однако при превышении этого уровня работники могут организовать забастовку и добиться увеличения оплаты труда. Этой ситуации соответствует траектория распределения, имеющая сдвиг. В целях упрощения далее такие случаи не рассматриваются.

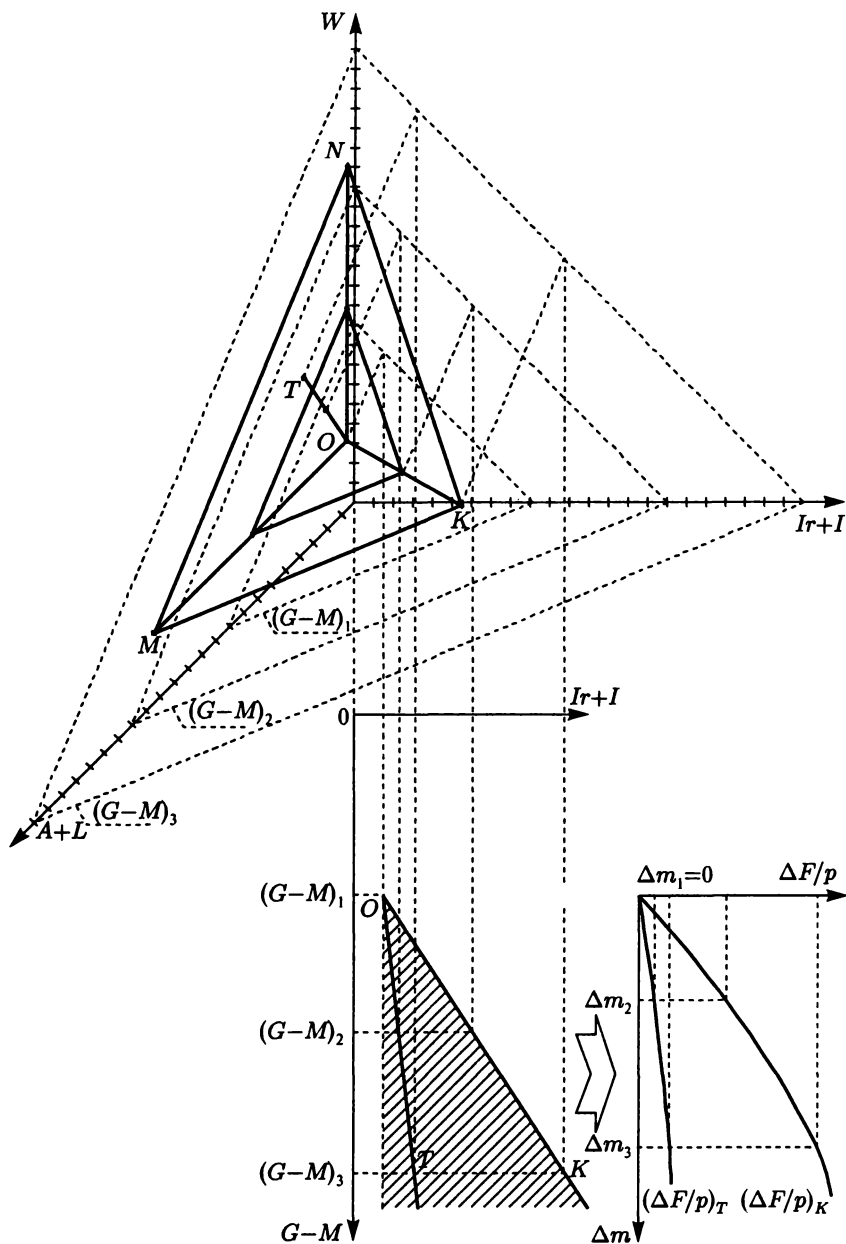


**Рис. 4.6.** Модель распределения доходов при колебаниях цен на продукцию корпорации.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

Для анализа инвестиционного поведения российских корпораций наибольший интерес представляют финансы, поступающие в распоряжение «крупных» инсайдеров. Взаимосвязям этих величин с уровнями надбавок на издержки следует уделить особое внимание. Очевидно, наиболее благоприятный для доминирующей группы сценарий реализуется, если траектория распределения совпадает с ребром пирамиды  $OK$  на рисунке 4.7. Это самая близкая к оси координат  $Ir + I$  линия из возможных внутри пирамиды  $OMNK$ . Определив проекции нескольких точек отрезка  $OK$  на ось  $Ir + I$ , можно построить график, показывающий зависимость  $Ir + I$  от  $G - M$ .





**Рис. 4.7.** Варианты распределения финансовых ресурсов корпорации в пользу «крупных» инсайдеров при различных надбавках на издержки.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям. Точками на отрезке  $OT$  обозначены места его пересечения с плоскостями 2 и 3. С трехмерным графиком проекционными линиями связан график, характеризующий зависимости  $(G - M) - (Ir + I)$  при траекториях распределения, описываемых отрезками  $OT$  и  $OK$ . Уровни  $G - M$  определяются длиной отрезков, которые разные плоскости  $\text{const} = X + Y + Z$  отсекают на осях координат трехмерного графика. Справа от графика  $(G - M) - (Ir + I)$  показан соответствующий ему график  $\Delta m - \Delta F/p$ , являющийся составной частью модели А. Эйхнера. При этом предполагается, что надбавка на издержки равна нулю в точке  $O$ , когда заинтересованные группы удовлетворяют лишь свои минимальные запросы

Функции распределения, находящиеся внутри пирамиды  $OMNK$  и отличающиеся от отрезка  $OK$ , менее благоприятны для «крупных» инсайдеров. Одна из таких траекторий представлена в виде отрезка  $OT$ . График  $(G - M) - (Ir + I)$  показывает, что при распределении в соответствии с  $OT$  рост надбавки на издержки дает небольшой выигрыш доминирующей группе. Можно заключить, что при разных траекториях распределения объемы поступающих в распоряжение «крупных» инсайдеров финансовых ресурсов будут на графике  $(G - M) - (Ir + I)$  описываться линиями, находящимися внутри представленной на рисунке 4.7 заштрихованной области.

Зависимость  $(G - M) - (Ir + I)$  похожа на содержащийся в модели А. Эйхнера график  $\Delta m - \Delta F/p$  (II квадрант на рисунке 1.6). Это сходство не случайно. В обоих случаях с помощью разных переменных показаны функции, характеризующие накопление фондов, которые могут быть использованы для инвестиций.

Однако отдельные элементы этих графиков отличаются. Функция  $\Delta F/p$  криволинейна, а на графике  $(G - M) - (Ir + I)$  представлены лучи. Дело в том, что с возрастанием уровня  $G - M$  надбавка на издержки увеличивается прогрессирующим темпом. Соответственно, при  $(G - M)_2 - (G - M)_1 = (G - M)_3 - (G - M)_2$  справедливо соотношение  $\Delta m_2 - \Delta m_1 < \Delta m_3 - \Delta m_2$ . Эта зависимость обусловлена тем, что с увеличением  $G - M$  усиливается негативное влияние рыночных ограничений. В результате при разных уровнях цен один и тот же прирост распределяемых доходов достигается с помощью разных приростов надбавок на издержки. Это и является причиной криволинейности графика  $\Delta F/p$ .

Необходимо также отметить, что в отличие от графика  $\Delta m - \Delta F/p$  на графике  $(G - M) - (Ir + I)$  лучи исходят не из начала координат, а сдвинуты вправо на  $(Ir + I)_{\min}$ . Данное различие обусловлено тем, что величина  $Ir + I$  характеризует весь финансовый поток, поступающий

в распоряжение доминирующей группы, в т. ч. минимальный уровень инсайдерской ренты. Функция  $\Delta F/p$  характеризует только инвестиционные фонды. Кроме того, лучи на графике  $(G - M) - (Ir + I)$  сдвинуты вниз из начала координат, потому что ситуации  $\Delta m = 0$  соответствует  $G - M$ , при котором удовлетворяются минимальные запросы заинтересованных сторон.

Несмотря на описанные различия, предлагаемая модель распределения доказывает, что при разной относительной силе «крупных» инсайдеров, менеджеров и рядовых наемных работников форма графика функции  $\Delta F/p$  изменяется. Следовательно, модель А. Эйхнера может описать факторы внутрикорпоративной борьбы.

Из сказанного в данной главе можно сделать следующие выводы:

- Инсайдерский контроль усиливает диспропорции в распределении доходов корпораций. Чем больше объемы изымаемой инсайдерами ренты, тем сильнее обособление экономических интересов сторон, заинтересованных в деятельности фирм, и тем острее конфликты между ними. Результатом этих противоречий являются поведенческие и организационные трансформации, негативно влияющие на инвестиционное поведение крупного бизнеса.
- Более чем на половине российских предприятий периодически вспыхивают конфликты между группами «крупных» инсайдеров. При этом юридические процедуры обычно закрепляют результат, достигнутый силовым путем. В ситуации конфликта резко сокращаются горизонты управленческих стратегий и предложение инвестиционных фондов. Однако борьба за корпоративный контроль является мощным средством принуждения к эффективному управлению. Часто после завершения противоборства положение корпораций улучшается. Тем не менее положительный потенциал этого вида конфликтов в условиях доминирования инсайдеров ограничен.
- В отечественных корпорациях мелкие акционеры обычно не способны остановить утечку инсайдерской ренты, которая снижает уровень дивидендов. Миноритарии, обладающие значительными пакетами акций и влиянием, могут получить свою долю доходов только с помощью шантажа. У рядовых мелких акционеров такой возможности нет. Конфликты с миноритариями блокируют привлечение капитала для реализации инвестиций.
- В особенно тяжелом положении в российских условиях находятся рядовые наемные работники. Укрепление инсайдерского контроля резко сократило материальные стимулы к труду — упал абсолютный уровень заработной платы, выросли задержки ее выдачи,

часть заработка стала выдаваться в натуральной и теневой форме, деградировали системы материального стимулирования, возникли резкие внутрифирменные и межотраслевые диспропорции в оплате труда. Разрушены системы морального стимулирования и снизился уровень правовой защищенности работников. Все это способствует деградации трудовых коллективов.

- Менеджеры российских корпораций в условиях непропорционального распределения доходов работают безынициативно и осуществляют легальные и нелегальные манипуляции. «Крупные» инсайдеры препятствуют этому. Они централизуют системы управления и перераспределяют доходы в свою пользу. В результате растет предложение инвестиционных фондов и увеличиваются горизонты управленческих стратегий. Однако высокоцентрализованные системы управления неэффективны, а инсайдерский контроль препятствует их совершенствованию.
- Рядовые наемные работники, несмотря на высокий уровень эксплуатации, обычно не борются за свои права. Они либо пассивно смиряются с обстоятельствами и ухудшают качество труда, либо пытаются вырваться из нищеты в одиночку. Известны лишь несколько безуспешных попыток борьбы трудовых коллективов с «крупными» инсайдерами. Преобладание патерналистских и индивидуалистических поведенческих установок среди наемных работников способствует деградации профсоюзов. В результате в больших компаниях создаются несколько таких организаций, и «крупные» инсайдеры срамливают их друг с другом. Это разрушает организационные основы протеста наемных работников.
- Закономерности конфликтов «крупных» инсайдеров, менеджеров и рядовых наемных работников можно описать с помощью модели, характеризующей возможные комбинации распределения финансовых потоков корпорации. Это позволяет включить факторы внутрикорпоративной борьбы в модель А. Эхнера.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### **Распределение полномочий и ответственности в высокоцентрализованной русской корпорации**

Выявленные закономерности развития высокоцентрализованных систем управления инвестициями целесообразно проиллюстрировать

с помощью примера. Для этой цели выбрана крупная российская корпорация. Большая часть ее продукции поставляется на экспорт. В последнее время для поддержания работоспособности своих активов эта компания осуществляет значительные инвестиции. На рисунке 4.8 показано распределение полномочий и ответственности по управлению инвестициями в основное производство в описываемой корпорации в середине 2002 г.

Эта компания имеет три уровня управленческой иерархии (обозначены на рисунке римскими цифрами). На первом уровне находится управляющая компания корпорации в Москве (главный офис). Эта структура состоит из нескольких блоков подразделений, управляющих разными функциональными областями (производство, коммерция, экономика и др.). В данной организации работают около 1 500 чел.

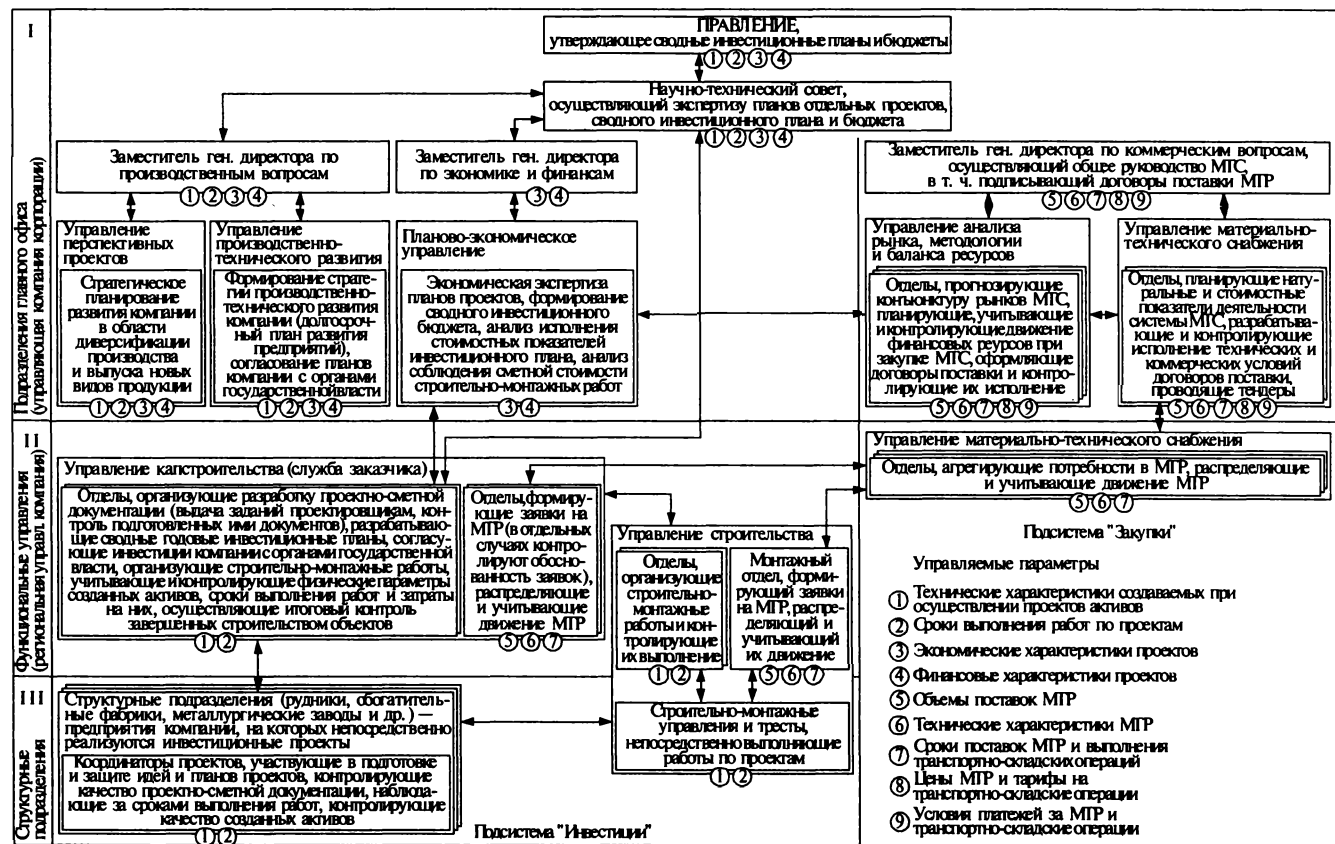
На среднем уровне управленческой иерархии (II) находятся управляющие компании региональных производственных объединений. У корпорации две основных таких организации. Они были сформированы на базе крупных советских территориально-производственных комплексов. Также в корпорацию входят несколько производств меньшего размера. Управляющая компания наиболее крупного регионального производственного объединения состоит из 14 управлений, которые в данной корпорации называются функциональными. В каждом из них работают несколько десятков человек, и оно состоит из нескольких отделов.

---

**Рис. 4.8.** Укрупненное описание распределения полномочий и ответственности по управлению инвестициями, связанными с основным производством.

На рисунке сделаны следующие упрощения:

- не показано распределение полномочий и ответственности при заключении договоров подряда с внешними проектными и строительными организациями (большинство проектных работ выполняет входящий в компанию проектный институт, а строительно-монтажные работы преимущественно осуществляет Управление строительства);
- не показано распределение полномочий и ответственности при реализации проектов, связанных с автоматизацией бизнес-процессов (основная часть полномочий по этим мероприятиям сосредоточена в двух подразделениях главного офиса);
- не показано распределение полномочий и ответственности в транспортной подсистеме (этот обособленный комплекс предприятий и управленческих подразделений доставляет МТР в описываемое удаленное региональное производственное объединение)



На третьем уровне находятся отдельные предприятия (в данной корпорации их называют структурными подразделениями). В наиболее крупном региональном производственном объединении работают три металлургических завода, две обогатительные фабрики, агломерационная фабрика, строительный комплекс, железная дорога, механический завод, несколько карьеров и шахт, порт и ряд других производств. Всего в корпорацию входит более 40 крупных предприятий. Каждое из них состоит из десятков цехов и производственных участков. На некоторых структурных подразделениях работают несколько тысяч человек, а общее число занятых только в одном, самом большом региональном производственном объединении составляет несколько десятков тысяч человек. Предприятия компании являются градообразующими и обеспечивают жизнедеятельность населенных пунктов общей численностью более 400 тыс. чел.

На рисунке показаны подразделения, участвующие в реализации инвестиционных проектов. На уровнях II и III нарисованы составляющие только одного, самого крупного, регионального производственного объединения. Другие управленческие и производственные блоки корпорации не показаны. Для улучшения восприятия схемы в прямоугольниках с названиями подразделений перечислены основные функции этих структур. Арабскими цифрами на рисунке обозначены управляемые параметры (характеристики, по которым организационные единицы принимают решения).

В описываемой корпорации инвестиционные проекты реализуют две обособленные равноправные иерархии подразделений — подсистемы «Инвестиции» и «Закупки». Сначала следует рассмотреть подробнее бизнес-процессы в первом из этих управленческих блоков.

Структурные подразделения корпорации (предприятия) формируют идеи инвестиционных проектов и впоследствии отстаивают их на Научно-техническом совете. Полномочия производителей сосредоточены преимущественно в сфере определения технических характеристик создаваемых активов и сроков выполнения работ.

Непосредственно строительно-монтажные работы по инвестиционным проектам выполняет Управление строительства. Общая численность персонала этой структуры — около 4,5 тыс. чел. Оперативное руководство реализацией инвестиционных мероприятий в региональном производственном объединении осуществляет Управление капитального строительства. Оно выступает в роли заказчика по отношению к Управлению строительства, проектным организациям и внешним подрядчикам. Кроме того, это подразделение подготавливает сводные инвестиционные планы для рассмотрения службами главного офиса и формирует отчетность об исполнении данных планов.

Управление строительства и Управление капитального строительства могут влиять на технические характеристики и сроки инвестиций в пределах граничных показателей, установленных центральной управляющей компанией.

Подразделения главного офиса принимают решения в отношении значительно более широкого круга управляемых параметров. Управление перспективных проектов и Управление производственно-технического развития разрабатывают стратегии изменения активов региональных производственных объединений. При этом они определяют долгосрочные значения параметров первой и второй группы, а также финансово-экономические характеристики проектов. Планово-экономическое управление определяет текущие экономические и финансовые характеристики инвестиционной деятельности. Итоговые показатели первой, второй, третьей и четвертой групп принимаются на Научно-техническом совете корпорации и утверждаются ее Правлением.

Ни одно подразделение регионального производственного объединения не может самостоятельно принимать решения о реализации проектов. Даже самые мелкие инвестиционные мероприятия должны утверждаться и контролироваться главным офисом. Финансовые ресурсы для реализации предлагаемого проекта выделяются только после его включения в утвержденный Правлением инвестиционный план.

Теперь целесообразно рассмотреть подробнее процессы формирования решений в подсистеме «Закупки». Отделы Управления капитального строительства (в части оборудования и материалов поставки заказчика) и отделы Управления строительства (в части материалов поставки подрядчика) на основании проектно-сметной и нормативной документации формируют заявки на приобретение МТР для проектов. При этом они определяют объемы и технические характеристики закупаемых МТР, сроки поставок и выполнения транспортно-складских операций. Подготовленные заявки поступают для общего контроля и приблизительной расценки в Управление материально-технического снабжения регионального производственного объединения. Натуральная сводная потребность в МТР и приблизительный план закупок МТР в стоимостном выражении передаются главному офису.

Подразделения московской управляющей компании (Управление материально-технического снабжения и Управление анализа рынка, методологии и баланса ресурсов) осуществляют окончательный контроль сводных потребностей и планов закупок. Они также проводят тендеры, разрабатывают и согласуют с поставщиками коммерческие условия договоров в части цен и финансовых условий поставок



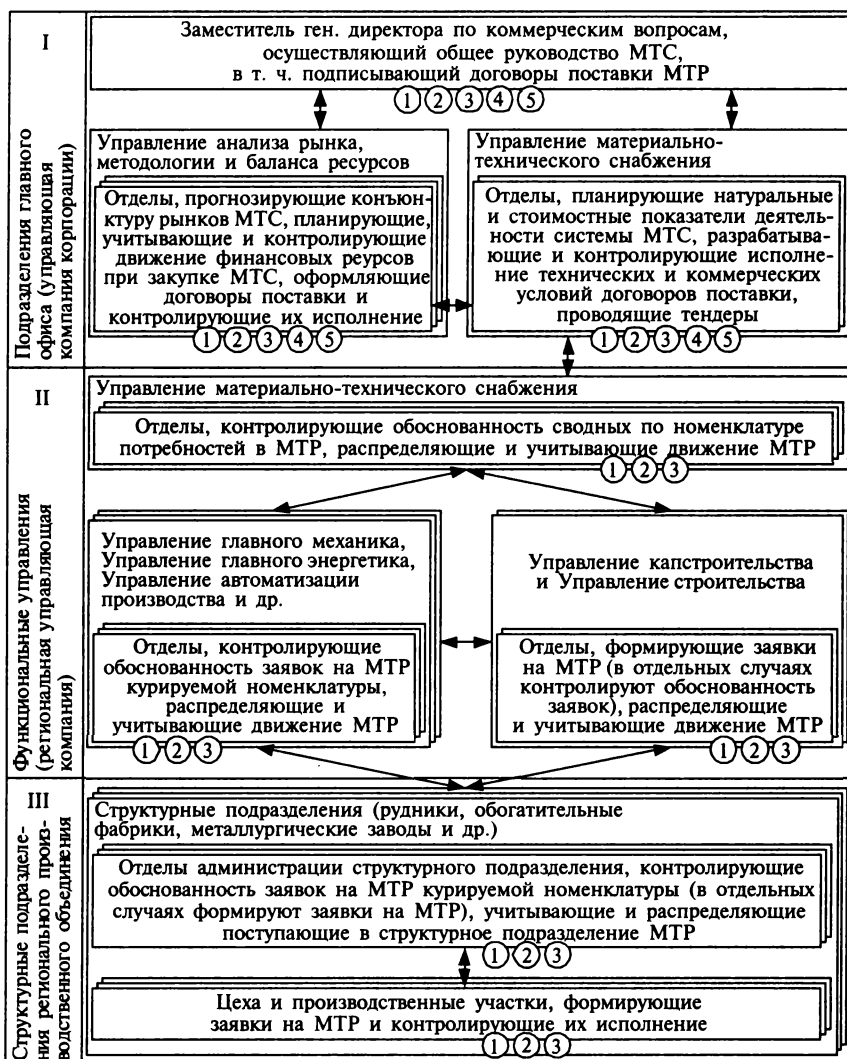
МТР. Подписывает договоры заместитель гендиректора по коммерческим вопросам. Оба управления главного офиса, занимающиеся МТС, взаимно контролируют друг друга. Кроме того, за ними следит Контрольно-ревизионное управление, подчиненное непосредственно генеральному директору корпорации.

Подразделения регионального производственного объединения могут сами заключать договоры поставки МТР только в экстренных случаях. При реализации капиталовложений стоимостной объем децентрализованных поставок МТР в 2002 г. не превышал 3 %.

Такая высокоцентрализованная система управления инвестициями в полной мере обладает всеми вышеперечисленными недостатками:

- инновационная активность рядовых производителей в значительной степени заблокирована склонными к подозрительности службами главного офиса;
- оперативность формирования и принятия решений чрезвычайно низка (предлагаемые идеи проектов могут ждать в очереди на осуществление несколько лет);
- компания периодически тщетно пытается сократить разросшийся административный аппарат главного офиса и затраты на его содержание;
- при управлении инвестициями обычно не используются проектные и матричные организационные структуры (только в Управлении капитального строительства есть подразделение, занимающееся одним крупным долгосрочным проектом);
- процессы управления разделены между двумя обособленными равноправными иерархиями подразделений (подсистемы «Инвестиции» и «Закупки»), которые часто конфликтуют друг с другом (например, эти блоки почти никогда не могут согласовать планы строительно-монтажных работ и поставок МТР).

При закупках МТР для инвестиций в описываемой компании решения принимаются на основании проектно-сметной документации. В разработанных инженерами документах достаточно точно на основании СНИПов, ГОСТов и других нормативов определены технические характеристики необходимых для инвестиций МТР. Иначе обстоит дело с закупками МТР для ремонтно-эксплуатационных нужд. Решения о приобретении запчастей, расходных материалов и т. д. принимают ответственные за эксплуатацию активов менеджеры. Документы, определяющие режимы работы, технического обслуживания и ремонта активов, часто неточны или вообще отсутствуют. Это увеличивает возможности для манипуляций. Для предотвращения утечек



① Объемы поставок МТР

② Технические характеристики МТР

③ Сроки поставок МТР и выполнения транспортно-складских операций

④ Цены МТР и тарифы на транспортно-складские операции

⑤ Условия платежей за МТР и транспортно-складские операции

**Рис. 4.9.** Укрупненное описание распределения полномочий и ответственности по управлению МТС ремонтно-эксплуатационной деятельности

инсайдерской ренты описываемая корпорация резко увеличила число подразделений, контролирующих эту группу решений. Данную ситуацию характеризует рисунок 4.9.

На представленном рисунке хорошо видно, что решения о поставках МТР для ремонтно-эксплуатационных нужд проходят пять уровней согласований. Персонал цехов и производственных участков формирует заявки на МТР, в которых указываются объемы, технические характеристики и сроки поставок. Эти запросы проходят первичный контроль в отделах администраций структурных подразделений (на каждом предприятии есть несколько таких служб, курирующих разные типы потребностей в МТР). Проверенные заявки передаются на уровень II. Разные отделы функциональных управлений контролируют обоснованность заявок структурных подразделений и направляют их для сводного контроля и приблизительной расценки Управлению материально-технического снабжения регионального производственного объединения. Натуральная сводная потребность в МТР и примерный план их закупок в стоимостном выражении передаются на уровень I. Полномочия подразделений главного офиса при закупках МТР для ремонтно-эксплуатационных нужд аналогичны полномочиям при закупке МТР для инвестиций. Конечно, эффективность управленческой пирамиды с таким колоссальным основанием, сравнительно небольшой вершиной и последовательным выполнением этапов невысока.

При закупках для капиталовложений процессы осуществляются синхронно со снабжением ремонтно-эксплуатационной деятельности. В результате менее оперативные подсистемы управления лимитируют деятельность всех остальных. В итоге общий темп работ оказывается весьма низким.

## Литература

- Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах. — М.: Советское радио, 1974.
- Алексеев А. Транспарентность // Коммерсантъ. — 2001. — 1 окт.
- Бизюков П. В. Альтернативные профсоюзы на пути освоения социального пространства // Социологические исследования. — 2001. — № 5.
- Бир С. Мозг фирмы. — М.: Радио и связь, 1993.
- Борисов В. Забастовки в угольной промышленности (анализ шахтерского движения за 1989—1999 годы). — М.: Институт сравнительных исследований трудовых отношений, 2001.

- Бочкарев А., Конгратьев В., Краснова В. и др. Семь нот менеджмента. — М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 1998.
- Бугаенко Д. В. Правила игры диктует клиент // Эксперт. — 2002. — № 48.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И., Рудык Э. Н. Рабочее движение в России: новая фаза протеста // Рабочий класс в процессах модернизации России: исторический опыт / Под ред. А. В. Бузгалина, Д. О. Чуракова, П. Шульце. — М.: Экономическая демократия, 2001.
- Булавка Л. А. Нонконформизм: социокультурный портрет рабочего протеста в современной России. — М.: УРСС, 2004.
- Булавка Л. А., Бузгалин А. В. «Мы — не рабы» // Альтернативы. — 2001. — № 3.
- Варфоломеев А. Никелевая голодовка // Интернет журнал при Институте Проблем Глобалистики. — 2003. — 11 февр.
- Воейков М. И. К вопросу о количественном и качественном составе рабочего класса // Рабочий класс в процессах модернизации России: исторический опыт / Под ред. А. В. Бузгалина, Д. О. Чуракова, П. Шульце. — М.: Экономическая демократия, 2001.
- Воейков М. И. Об экономической дифференциации рабочего класса и рабочем движении // Рабочий класс и рабочее движение России: история и современность / Под ред. А. В. Бузгалина, Д. О. Чуракова, П. Шульце. — М.: Слово, 2002.
- Волконский В. А., Кузовкин А. И. Диспаритет цен в России и мире // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 6.
- Гордон Л. А. Надежда или угроза?: Рабочее движение и профсоюзы в переходной России. — М.: Русско-американский фонд профсоюзных исследований и обучения и др., 1995.
- Гусева К. Н., Данилов Ю. А., Медведева Т. М. и др. Правовое обеспечение экономических реформ. Инвестиции / Отв. ред. Я. И. Кузьминов, В. Д. Мазаев. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
- Денисова Ю. С. Трудовые перегрузки как тенденция в рабочем процессе // Социологические исследования. — 2004. — № 5.
- Дерябина М. Реструктуризация российской экономики через передел собственности и контроля // Вопросы экономики. — 2001. — № 10.
- Долгопятова Т. Г. Модели и механизмы корпоративного контроля на российских предприятиях / Препринт WP1/2002.05. — М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

- Дробышевский С., Радыгин А., Горшунов И. и др. Инвестиционное поведение российских предприятий / Научный труд № 65 Р. — М.: ИЭПП, 2003.
- Журавская Е., Сонин К. Экономика и политика российских банкротств // Вопросы экономики. — 2004. — № 4.
- Зарплаты топ-менеджеров российских холдингов и крупных компаний: результаты исследования Ward Howell International [Электрон. ресурс]. — 2003. Режим доступа: <http://www.hr-zone.net/advice.asp?idmenu=43&idc=0&ida=601&pg=1>.
- Заславская Т. И., Шабанова М. А. Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России // Социологические исследования. — 2002. — № 6.
- Ильин В. И. Власть и уголь: шахтерское движение Воркуты (1989—1998 годы). — Сыктывкар: Сыктывкарский ун-т, 1998.
- Ирина Р. Кодекс для одного акционера придумал «Газпром» // Ведомости. — 2002. — 15 мар.
- Исследование кодексов корпоративного управления российских компаний. — М.: Российский институт директоров, 2003—2004 ([www.rud.ru](http://www.rud.ru)).
- Исупова О. Г. Недостаточно оплачиваемая работа: почему мы соглашаемся? // Социологические исследования. — 2002. — № 3.
- Каика З. РСПП правит кодекс и хочет в ВТО // Ведомости. — 2001. — 15 нояб.
- Капелюшников Р. И. Задержки заработной платы: макроэкономический подход // Зарплата и расплата: проблемы задолженности по оплате труда / Под ред. Т. Малевой. — М.: Московский центр Карнеги, 2001 а.
- Капелюшников Р. И. Механизмы формирования заработной платы в российской промышленности // Вопросы экономики. — 2004. — № 4.
- Капелюшников Р. И. Российский рынок труда: адаптация без стабилизации [Электрон. ресурс]. — 1998.  
Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10779>.
- Капелюшников Р. И. Собственность и контроль в российской промышленности // Вопросы экономики. — 2001 б. — № 12.
- Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. Кн. 1. От начала до Великой Победы. — М.: Алгоритм, 2002 а.
- Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. Кн. 2. От Великой Победы до наших дней. — М.: Алгоритм, 2002 б.

- Карелина М. В. Тенденции изменения численности профессиональных союзов // Социологические исследования. — 2001. — № 5.
- Картер Д., Ван Дайк М., Гибсон К. Капитальные вложения. Как убе- речься от строительства «Титаника»? // The McKinsey Quarterly. — 1996. — № 4.
- Клеман К. Неформальные практики российских рабочих // Социоло- гические исследования. — 2003. — № 5.
- Козина И. М. Профсоюзы в коллективных трудовых конфликтах // Социологические исследования. — 2001. — № 5.
- Косалс Л. Я., Рывкина Р. В. Становление институтов теневой экономики в постсоветской России // Социологические исследования. — 2002. — № 4.
- Лагоша Б. А., Шаркович В. Г., Дегтярева Т. Д. Модели и методы совер- шенствования организационных структур. — М.: Наука, 1988.
- Ленин В. И. О статистике стачек в России // Полное собрание сочи- нений. Т. 19.
- Мазур И. И., Шапиро В. Д. и др. Управление проектами. Справочное пособие / Под ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро. — М.: Высшая школа, 2001.
- Максимов Б. И. Классовый конфликт на Выборгском ЦБК: наблюдения и анализ // Социологические исследования. — 2001. — № 1.
- Максимов Б. И. Положение рабочих и рабочее движение в России 1990-х годов // Рабочий класс и рабочее движение России: исто- рия и современность / Под ред. А. В. Бузгалина, Д. О. Чуракова, П. Шульце. — М.: Слово, 2002.
- Максимов Б. И. Рабочий класс, социология и статистика // Социоло- гические исследования. — 2003. — № 1.
- Меньшиков С. М. Анатомия российского капитализма. — М.: Между- народные отношения, 2004.
- Мильнер Б. З., Евенко Л. И., Рапопорт В. С. Системный подход к орга- низации управления. — М.: Экономика, 1983.
- Никитинский Л. «Гута» в шоколаде // Московские новости. — 2002. — 15 окт.
- Новожинов Д. В. Организационные структуры в российской экономи- ке // Экономист. — 2003 б. — № 12.
- Новожинов Д. В. Управление инвестициями в российских корпорац- иях в условиях доминирования инсайдеров: Дис. ... канд. экон. наук. — М., 2003 а.
- Олейник А. Н. Институциональная экономика. Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000.

- Патрушев В. Д., Бессокирная Г. П. Динамика основных ценностей повседневной деятельности и мотивов труда московских рабочих в 1990-е годы // Социологические исследования. — 2003. — № 5.
- Перова И. Заработная плата в промышленности // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. — 2001. — № 3.
- Петухов В. В. Новые поля социальной напряженности // Социологические исследования. — 2004. — № 3.
- Пышняк В. Шок прошел, шоколад остался // Российская газета. — 2002. — 30 дек.
- Радыгин А. Д. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе (некоторые новые тенденции) // Вопросы экономики. — 2001. — № 5.
- Радыгин А., Сигоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. — 2000. — № 5.
- Рейтинг крупнейших компаний по объему реализации продукции. Совместный проект // Эксперт. — 2002. — № 37.
- Реформирование социальной инфраструктуры российских предприятий. — Париж: ОЭСР, 1996.
- Римашевская Н. М. Бедность и маргинализация населения // Социологические исследования. — 2004. — № 5.
- Робин «Гуты», или Банковские специалисты — «бульдозеристы» // Коммерсантъ. — 2002. — 22 окт. (статья опубликована на правах рекламы, автор не указан).
- Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003.
- Россия в цифрах. 2004. Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004.
- Рудык Э. Н., Кременецкий Я. Н., Булавка Л. А. Рабочий протест в России: опыт и проблемы. — М.: Экономическая демократия, 2000.
- Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
- Симмонс Д., Мерс У. Эффективное предприятие: американский опыт участия работников в собственности и управлении. — М.: Слово, 2002.
- Смовж М. Страсти-мордасти. В концерне «Бабаевский» ждут собрания акционеров // Известия. — 2002. — 15 окт.
- Тимофеев А. В. Дифференциация доходов и уровня заработной платы работников промышленности // Проблемы прогнозирования. — 1999 а. — № 4.

- Тимофеев А. В. Проблемы управления персоналом в современной России. Интервью 26.02.2003, Архив авторов.
- Тимофеев А. В. Факторы, определяющие численность персонала и уровень оплаты его труда в электроэнергетике некоторых стран // Проблемы прогнозирования. — 1999 б. — № 6.
- Тимофеев А. В., Хромова Г. В., Лязер Ю. С. Особенности динамики заработной платы персонала в электроэнергетике // Экономика и финансы электроэнергетики. — 2003. — № 11.
- Трохин С. Портрет рабочего крупного предприятия столицы // Альтернативы. — 2002. — № 4.
- Трушков В. В. Современный рабочий класс России в зеркале статистики // Социологические исследования. — 2002. — № 3.
- Хитч Ч. Дж. Руководство обороной. Основы принятия решений. — М.: Советское радио, 1968.
- Шалаев С. А., Тарасенко А. С., Федоров П. И. и др. Опыт и практика работы профсоюзных комитетов в современных условиях / Под ред. С. А. Шалаева. — М.: Научный центр профсоюзов, 2002.
- Эпштейн Е. Биржи помогут ФКЦБ воспитать эмитентов // Ведомости. — 2001. — 1 окт.
- Эрл Д., Сабирьянова К. Равновесные задержки заработной платы: теоретический и эмпирический анализ институциональной ловушки в России // Зарплата и расплата: проблемы задолженности по оплате труда / Под ред. Т. Малевой. — М.: Московский центр Карнеги, 2001.
- Femia J. V. Gramshi's political thought. Hegemony, consciousness, and the revolutionary process. — Oxford: Clarendonpress, 1981.
- Moss S. J. An economic theory of business strategy. An essay in dynamics without equilibrium. — Oxford: Martin Robertson & Co. Ltd., 1981.



## Глава 5

### **Модификация инвестиционной функции под влиянием «крупных» инсайдеров**

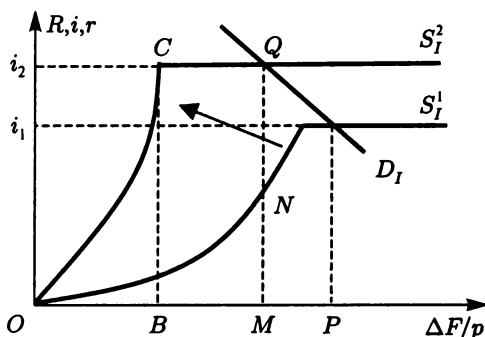
В предыдущих главах рассмотрен комплекс факторов, влияющих на инвестиционное поведение крупного отечественного бизнеса. Это характеристики, присущие странам периферии глобального капитализма. На народнохозяйственном уровне главной из них является нарушение стоимостного и технологического условий экономического роста. Оно проявляется в механизме диспаритета цен. Его влияние на инвестиционную функцию российских корпораций подробно описано в гл. 2. Важнейшими факторами микроэкономического уровня отечественной экономики являются рассмотренные в гл. 3 и 4 инсайдерский контроль, а также связанные с ним диспропорции в распределении доходов и конфликты сторон, заинтересованных в деятельности фирм. Данная глава посвящена анализу воздействия этих явлений на инвестиционную функцию российских корпораций. Прежде всего, целесообразно уделить внимание влиянию инсайдерского контроля на предложение инвестиционных фондов.

#### **§ 1. Предложение инвестиционных фондов в российских корпорациях**

В крупном отечественном бизнесе процессы накопления и привлечения инвестиционных фондов модифицируются под влиянием внешнего и внутреннего эффектов инсайдерской ренты. Разделение этих явлений основывается на традиционной для системного анализа дифференциации системы и внешней среды. Лица, принимающие решения, могут воздействовать на контролируемую систему, а их возможности влиять на внешнюю среду ограничены (Ван Гиг, 1981, с. 30, 31). Соответственно, внешний эффект ренты отражает последствия инсайдерского контроля для экономики в целом (внешней среды). Внутренний эффект ренты характеризует воздействие «крупных» инсайдеров на контролируемые ими корпорации (системы). Рассмотрим подробнее модификацию процессов накопления и привлечения средств для инвестиций под влиянием внешнего эффекта инсайдерской ренты.

Предложение инвестиционных фондов зависит от полученной в прошлом прибыли. Укрепление инсайдерского контроля резко ухудшило макроэкономические условия хозяйствования российских фирм и сократило их доходность. Как указывалось выше, в 90-х гг. в нашей стране резко понизилась заработная плата рядовых наемных работников и колоссально выросли доходы немногочисленных инсайдеров. Первые преимущественно потребляют товары внутреннего производства, а вторые ориентированы на размещение сбережений за рубежом и приобретение импортных товаров. Сужение емкости внутреннего рынка создало диспропорцию совокупного спроса и предложения. В результате у большинства фирм сократились возможности сбыта продукции и накопления капитала. Для мобилизации тех же самых средств теперь приходится назначать более высокие цены. Это увеличивает издержки внутреннего накопления. Кроме того, в условиях доминирования инсайдеров велики риски привлечения внешнего финансирования. Банки и заемщики в такой ситуации опасаются потери капитала и поддерживают высокий ссудный процент. Таким образом, *внешний эффект инсайдерской ренты связан с тем, что те же самые фонды теперь доступны по более высокой внутренней и внешней ставке процента, чем в случае более равномерного распределения доходов*. Это ведет к повышению темпа возрастания криволинейного участка графика функции предложения инвестиций и к сдвигу вверх ее горизонтального участка (см. рисунок 5.1).

На графике представлены две кривые предложения инвестиционных фондов  $S_I^1$  и  $S_I^2$  одной и той же корпорации. Первая из них характеризует издержки накопления и привлечения со стороны финансовых ресурсов при отсутствии внешнего эффекта инсайдерской ренты, а вторая — в условиях его наличия. Сдвиг кривой из первого положения во второе приводит к падению реализуемых капиталовложений с величины  $OP$  до  $OM$ , при условии постоянства кри-



**Рис. 5.1.** Сдвиг кривой предложения инвестиционных фондов под влиянием внешнего эффекта инсайдерской ренты.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям (см. рисунки 1.6, 1.7, 1.8)

вой спроса на инвестиции  $D_I$ <sup>135</sup>. Кроме того, внешний эффект инсайдерской ренты увеличивает внутреннюю и внешнюю ставки процента. В результате издержки накопления и привлечения фондов  $OM$  в плановый период увеличиваются на величину  $OM \times (i_2 - MN)$ <sup>136</sup>.

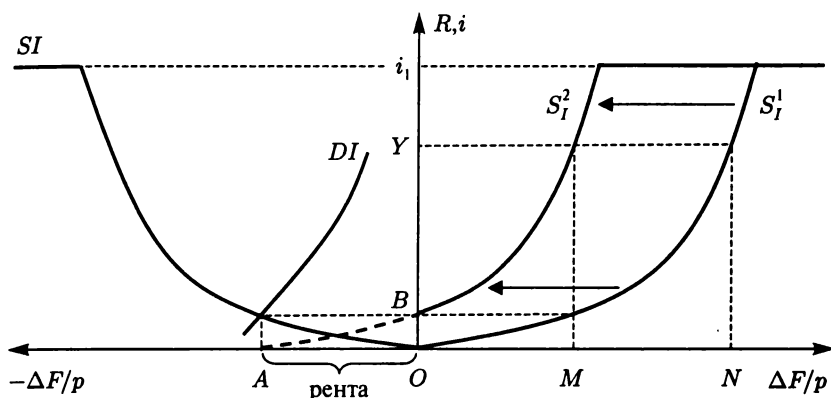
Следовательно, внешний эффект инсайдерской ренты отражает бремя макроэкономического кризиса, выраженное через предложение фондов корпорации.

Теперь целесообразно рассмотреть внутренний эффект инсайдерской ренты. Он характеризует сокращение предложения инвестиционных фондов под влиянием изъятия финансов корпораций «крупными» инсайдерами. Как указывалось в гл. 3, размеры этих утечек зависят от особенностей потребительского поведения и стратегии сбережения капитала данными лицами. Также объемы инсайдерской ренты увеличивают описанные в гл. 4 конфликты между группами «крупных» инсайдеров. Из-за изъятия финансовых ресурсов корпорации вынуждены дополнительно повышать цены, чтобы накопить желаемый объем инвестиционных фондов. Таким образом, *внутренний эффект инсайдерской ренты связан с увеличением издержек внутреннего накопления капитала*. Это ведет к сдвигу кривой предложения инвестиционных фондов корпорации влево. Данная модификация представлена на рисунке 5.2 (для упрощения предполагается, что внешняя среда фирмы не меняется).

На графике представлены две кривые предложения инвестиционных фондов  $S_I^1$  и  $S_I^2$  одной и той же корпорации. Первая из них характеризует издержки накопления в условиях ориентации на долгосрочный рост и при отсутствии инсайдерского контроля, а вторая — в ситуации доминирования инсайдеров. График  $S_I^2$  получен из  $S_I^1$

<sup>135</sup> Разумеется, при извлечении инсайдерской ренты кривая спроса на инвестиции тоже сдвигается. Однако для удобства анализа целесообразно временно абстрагироваться от этой модификации, а также считать, что график данной функции является прямолинейным.

<sup>136</sup> Эта величина получена с помощью следующих рассуждений. Если накопление происходит в соответствии с кривой  $S_I^2$ , то издержки накопления  $OB$  фондов равны  $OB \times i_2$  ( $R = i_2$ ), а издержки привлечения  $BM$  финансовых ресурсов составят  $BM \times i_2$ . Если накопление  $OM$  фондов происходит в соответствии с кривой  $S_I^1$ , то потери определяются произведением  $OM \times MN$  ( $R = MN$ ). Соответственно, прирост потерь из-за внешнего эффекта ренты равен разности этих величин. При этом следует помнить, что издержки привлечения кредита равны произведению его величины на ссудный процент, а потери, связанные с внутренним накоплением, равны произведению общего объема накопленных фондов на ставку внутреннего процента, которая достигается при данном уровне надбавки на издержки.



**Рис. 5.2.** Сдвиг кривой предложения инвестиционных фондов под влиянием внутреннего эффекта инсайдерской ренты.

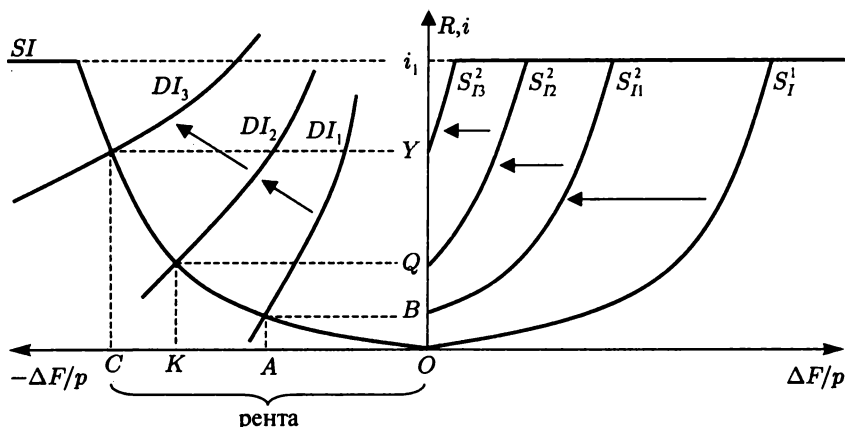
Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям. Отмеченный пунктиром участок  $AB$  кривой  $S_1^2$  характеризует сокращение предложения инвестиций, связанное с извлечением инсайдерской ренты

параллельным переносом каждой точки влево на величину извлекаемой инсайдерской ренты, обозначенной отрезком  $AO$ . Именно на эту величину сокращаются внутренне накапливаемые корпорацией фонды при переходе к инсайдерскому распределению доходов. Надбавка на издержки, необходимая для создания данных накоплений, не дает никакого приращения финансирования инвестиций компании. В результате нулевому уровню функции  $S_I^2$  соответствует ненулевое значение  $R = OB$ , при котором создавалась величина  $OM$  фондов на кривой  $S_I^1$ . Соответственно, издержки извлечения инсайдерской ренты в плановый период равны произведению  $AO \times OB$ .

Кривая  $S_I^2$  находится над  $S_I^1$ . Это показывает, что извлечение инсайдерской ренты увеличивает издержки внутреннего накопления инвестиционных фондов. С помощью рисунка 5.2 данное утверждение можно пояснить. Фирма, ориентированная на долгосрочный рост, при накоплении  $OM$  инвестиционных фондов ( $OM = AO$ ) повышает внутреннюю ставку процента до уровня  $OB$ . Компания, контролируемая инсайдерами, для получения того же объема финансовых ресурсов должна назначить цену, которая многократно увеличит внутреннюю ставку процента до уровня  $OY$ . При таких потерях фирма, ориентированная на долгосрочный рост, может накопить вдвое больше фондов —  $ON$ .

Функция спроса на инсайдерскую ренту может пройти через любую точку кривой ее предложения, поэтому кривых предложения

инвестиционных фондов может быть бесконечно много. Их совокупность находится в области, ограниченной осью ординат, кривой  $S_I^1$  и уровнем внешнего процента  $i_1$  (см. рисунок 5.3).



**Рис. 5.3.** Сдвиг кривых предложения инвестиций под влиянием изменений спроса на инсайдерскую ренту.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

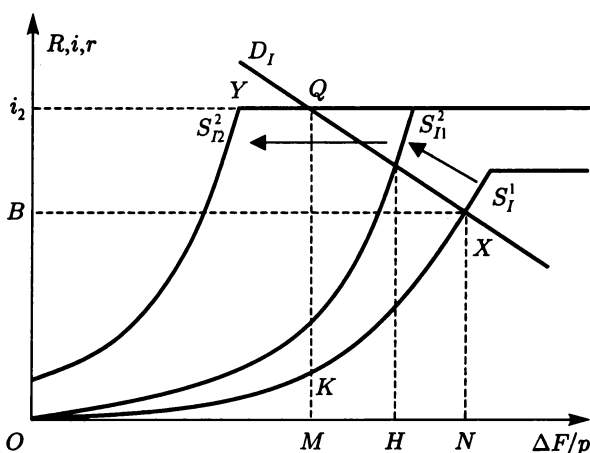
На рисунке показана зависимость предложения инвестиционных фондов от величины инсайдерской ренты, максимизируемой на долго-, средне- и краткосрочном временном горизонте. Видно, что с ростом спроса на инсайдерскую ренту ( $DI_1 \rightarrow DI_2 \rightarrow DI_3$ ) кривые ( $S_{I1}^2 \rightarrow S_{I2}^2 \rightarrow S_{I3}^2$ ) сдвигаются влево. При этом растут изъятия финансовых ресурсов ( $AO \rightarrow KO \rightarrow CO$ ) и стартовая внутренняя ставка процента накопления инвестиционных фондов ( $OB \rightarrow OQ \rightarrow OY$ ). Следовательно, в каждой конкретной компании степень ухудшения условий финансирования капиталовложений зависит от масштабов извлечения инсайдерской ренты.

Издержки реинвестирования в компанию ранее изъятых финансовых ресурсов тоже велики. Формально данные средства обычно привлекаются с внешнего рынка капитала и за пользование ими необходимо платить инсайдерам ссудный процент. Но в реальности они являются частью изъятых у компании внутренне накапливаемых фондов, при мобилизации которых эта организация несла потери. Сюда же надо добавить издержки на проводку денег за рубеж и обратно по сложным финансовым схемам. Кроме того, следует учитывать, что фирма недополучает прибыль из-за временного изъятия части средств из оборота. Сумма платы за ссудный капитал, издержек внутреннего накопления изъятых финансовых ресурсов и

проведения трансакций, а также упущенной прибыли отражает прирост потерь при реинвестировании инсайдерской ренты. В целом эти средства обходятся корпорации дороже, чем заемный капитал. При реинвестировании инсайдерской ренты криволинейный участок кривой предложения инвестиционных фондов смещается влево, и на данном графике появляется ступенька, абсцисса которой превышает ставку ссудного процента. Компания не может отказаться от этих невыгодных финансовых ресурсов.

При анализе внутреннего эффекта инсайдерской ренты для упрощения предполагалось, что внешний процент равен константе. В действительности кредиторы при определении условий предоставления капитала пытаются оценить состояние заемщиков и учесть риски их деятельности. Краткосрочно ориентированные «крупные» инсайдеры изымают большую часть финансовых ресурсов и резко ухудшают положение фирм. Как указывалось в гл. 4, состояние компаний становится особенно трудным при конфликтах данных лиц. Кредиторы могут в ответ на хищническое поведение «крупных» инсайдеров увеличить ставку ссудного процента. В этом случае с возрастанием смещения криволинейного участка графика  $S_I^2$  влево параллельно повышается ставка ссудного процента.

Теперь можно рассмотреть совокупное влияние внешнего и внутреннего эффектов инсайдерской ренты на предложение инвестиционных фондов (см. рисунок 5.4).



**Рис. 5.4.** Сдвиг кривой предложения инвестиционных фондов под влиянием внешнего и внутреннего эффектов инсайдерской ренты.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

На рисунке видно, что под влиянием внешнего эффекта инсайдерской ренты происходит сдвиг кривой предложения инвестиционных фондов  $S_I^1$  в положение  $S_{I1}^2$ , а под влиянием внутреннего эффекта — в  $S_{I2}^2$ . При постоянной функции спроса на инвестиции  $D_I$  это приводит к падению реализованных инвестиций на величину  $MN$ . Причем спад  $HN$  является результатом внешнего, а  $MN$  — внутренне-го эффектов. При величине инвестиций  $OM$  инсайдерский контроль ведет к повышению внутренней ставки процента с  $MK$  до  $MQ = i_2$ . В результате эти небольшие капиталовложения осуществляются с потерями  $OM \times i_2$ , равными площади прямоугольника  $OMQi_2$ . Такие издержки почти сопоставимы с затратами  $ON \times OB$ , равными площади прямоугольника  $ONXB$ , необходимыми для реализации большего объема инвестиций  $ON$ .

Теперь целесообразно уделить внимание трансформациям спроса на инвестиции в условиях инсайдерского контроля.

## § 2. Спрос на инвестиции в российских корпорациях

В крупном отечественном бизнесе процессы формирования портфелей инвестиционных проектов тоже модифицируются под влиянием внешнего и внутреннего эффектов инсайдерской ренты. Однако прежде чем исследовать данные явления, необходимо углубить введенное в гл. 1 понятие функции спроса на инвестиции. Это позволит в дальнейшем точнее учесть влияние инсайдерского контроля.

Как указывалось выше, предложенные Дж. Кейнсом и А. Эйхне-ром функции спроса на инвестиции являются непрерывными. Такая формулировка не выделяет в составе графиков данных зависимости отдельные капиталовложения. Впрочем, сама природа кривой спроса на инвестиции предполагает, что она является абстракцией некоторого дискретного ряда проектов. Упрощенная непрерывная форма позволяет отразить воздействие на инвестиционный спрос макроэкономических факторов, потому что они влияют на все точки функции. В результате график целиком изменяет свое положение. Иное дело учет последствий инсайдерского контроля в конкретной компании. Ниже будет показано, что «крупные» инсайдеры выбирают отдельные проекты из потенциальной совокупности на основании определенных критериев. При этом разные альтернативы сравниваются друг с другом. Чтобы учесть данные процессы, необходимо перейти от непрерывной формы функции к дискретной. Это и будет главной модификацией исходной модели. Далее спрос на инвестиции будет представляться как дискретная зависимость приведенных затрат и внутренней нормы доходности совокупности проектов.

Корпорация определяет спрос на инвестиции в два основных этапа. На первом выбираются лучшие варианты реализации отдельных проектов. Дело в том, что одной и той же цели можно достичь несколькими альтернативными способами. При этом могут применяться разные планировочные решения, модели оборудования, способы организации производства и т. д. Соответственно, варианты реализации инвестиционного проекта можно изобразить и сопоставить с помощью прямоугольников на графике затраты — доходность

(см. рисунок 5.5). Эти альтернативы обычно сравниваются на основании  $IRR$ , приведенных затрат на проект и сроков окупаемости. Также учитываются чистый дисконтированный доход, критерии рискованности и, иногда, иные показатели. Эти характеристики проектов рассчитываются при помощи определенных государственными, международными и корпоративными стандартами правил инвестиционного (проектного) анализа. В России основным нормативным документом в этой области являются упомянутые в гл. 1 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов от 21.06.1999 № ВК 477.

На рисунке изображены два варианта рассматриваемого проекта. Первый характеризуется большими приведенными затратами,  $IRR$  и сроком окупаемости, чем второй. В данном случае предполагается, что с ростом масштаба проекта обычно увеличивается его эффективность. Большие затраты на инвестиционное мероприятие позволяют укрупнять средства производства, реализовывать передовые технологии, усиливать власть над рынками, ускорять освоение выпуска новой продукции и т. д.<sup>137</sup> Но объемы предпринимательского капитала компаний ограничены, поэтому они часто реализуют варианты проектов,

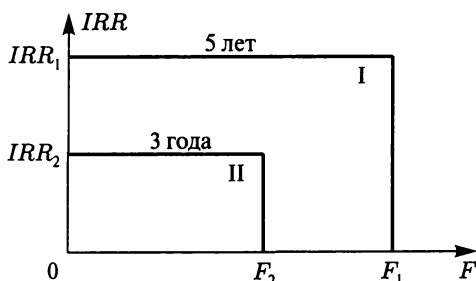


Рис. 5.5. Сопоставление разных вариантов инвестиционного проекта.

По вертикали отложена внутренняя норма доходности ( $IRR$ ), а по горизонтали — приведенные затраты ( $F$ )

<sup>137</sup> С ростом масштаба и мощности средств производства обычно повышаются их производительность и экономичность. Например, крупная доменная печь работает с меньшими затратами в расчете на одну тонну чугуна, чем печь меньшего размера, более мощный электродвигатель обычно имеет больший КПД, чем менее мощный и т. д. Передовые технологии тоже повышают производительность и экономичность активов. Как уже указывалось в гл. 1,



воплощающие небольшие по масштабам мощности, отсталые фазы технического прогресса, меньшую власть над рынками и медленные темпы наращивания производства. На практике обычно сравниваются не два, а большее количество вариантов инвестиций. В итоге из них выбирается наиболее предпочтительный.

На втором этапе определения спроса на инвестиции лучшие варианты разных капиталовложений сравниваются друг с другом. При этом сопоставляются приведенные затраты и внутренние нормы доходности проектов (см. рисунок 5.6).



**Рис. 5.6.** Сопоставление разных инвестиционных проектов.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

На рисунке график функции спроса на инвестиции состоит из ступенек. Их высота равна  $IRR$  разных проектов, а длина — приведенным затратам, необходимым для реализации этих вложений. Данные показатели у разных мероприятий отличаются, потому что они реализуются на разных предприятиях корпорации, специфика деятельности которых зависит от месторасположения, рынка сбыта продукции, технологического уровня производства, концентрации активов и др. Сплошная линия, соответствующая непрерывной функции, спрямляет ступенчатый график функции спроса на инвестиции. Внутренняя норма доходности небольших проектов, направленных на поддержание производства, весьма велика. Совокупность этих мероприятий обозначена сплошной линией.

рост власти над рынками позволяет назначать более высокие надбавки на издержки. Однако в отдельных случаях спросовые ограничения способствуют падению эффективности крупных проектов.

Описываемая функция спроса на инвестиции является монотонно убывающей. На представленном рисунке *IRR* проектов довольно быстро падает с ростом совокупного объема капиталовложений. При увеличении инвестиционного портфеля наиболее прибыльные направления капиталовложений быстро исчерпываются, и фирме приходится реализовывать менее прибыльные вложения. Следовательно, рост масштаба отдельных проектов обычно повышает их доходность, а увеличение инвестиционного портфеля снижает его доходность.

График на рисунке 5.6 основан на предположении, что все сопоставляемые инвестиционные мероприятия взаимонезависимы. Именно это позволяет упорядочить проекты по *IRR* и не рассматривать их возможные связи друг с другом. На практике встречаются комплексы взаимодополняющих проектов, которые могут быть приняты или отвергнуты только одновременно. Также иногда осуществляются взаимовлияющие инвестиционные мероприятия, при совместной реализации которых возникают дополнительные (системные) позитивные или негативные эффекты. Эти результаты не появляются при осуществлении каждого из проектов в отдельности и, следовательно, не отражаются в показателях их эффективности. Чтобы сопоставить взаимодополняющие и взаимовлияющие инвестиционные мероприятия с другими проектами, необходимо рассчитать показатели эффективности, характеризующие данные группы капиталовложений в целом. Это достаточно просто сделать для групп взаимодополняющих проектов, состав которых однозначно определен. Сложнее обстоит дело с взаимовлияющими инвестиционными мероприятиями, которые могут образовывать разные возможные сочетания. В данных случаях осуществляется полный или ограниченный перебор всех комбинаций таких капиталовложений, оценивается их эффективность и выбирается лучшее сочетание. Позднее оно рассматривается как единый проект. В результате в состав дискретного графика функции спроса на инвестиции включаются ступеньки, характеризующие *IRR* совокупностей нескольких взаимосвязанных проектов.

Следует учитывать, что при сравнении разных инвестиционных мероприятий друг с другом учитываются не только приведенные затраты и *IRR*, но и другие критерии, которые упоминались выше при описании процедур сопоставления разных вариантов капиталовложений. Также инвестиционный спрос уточняется с помощью аналитических процедур, основанных на классификации проектов (рассмотрены в следующей главе). Следовательно, с помощью описанных двух этапов расчетов корпорация может сравнивать варианты одного и того же проекта и разные инвестиционные мероприятия друг с другом.

Приведенные рассуждения доказывают, что функцию спроса на инвестиции можно представить в двух формах: непрерывной и дискретной. Первая из них является более абстрактным описанием возможностей вложения капитала, а вторая — более конкретным. При этом следует учитывать, что и дискретная форма кривой не исчерпывает всей глубины проблемы, поскольку она учитывает лишь два основных показателя проектов — приведенные затраты и *IRR*. Как указывалось выше, другие характеристики капиталовложений тоже анализируются при планировании развития корпораций.

Выше говорилось, что функция спроса на инвестиции является монотонно убывающей. Однако иногда в составе графиков данных зависимостей появляются длинные горизонтальные участки, связанные с реализацией крупных проектов. Такая ситуация характерна для корпораций, действующих в отраслях с высокой концентрацией производства и значительными темпами научно-технического прогресса. В данных случаях у компаний периодически возникает потребность создавать новые крупные мощности и радикально модернизировать существующие производства для внедрения более передовых технологий. Это позволяет увеличивать масштаб и повышать качество основных фондов. В результате растет их производительность и экономичность. У таких проектов высокая *IRR*.

Ступеньки, обозначающие данные капиталовложения, обычно находятся в верхней и средней части кривой спроса на инвестиции, а нижние участки этой зависимости отражают преимущественно проекты, связанные с созданием небольших низкокачественных активов. Впрочем, высокая *IRR* инвестиционного мероприятия не всегда свидетельствует о его связи с последними этапами научно-технического прогресса и большим масштабе. Как уже говорилось выше, наиболее доходны мелкие проекты, направленные на поддержание производства. Тем не менее упорядочение совокупности инвестиций по *IRR* все-таки позволяет примерно ранжировать создаваемые активы по их качеству и масштабу. В свою очередь эти характеристики объектов капиталовложений влияют на форму кривой спроса на инвестиции. У корпораций, принадлежащих к отраслям со значительной концентрацией производства и высокими темпами научно-технического прогресса, графики данных зависимостей более пологие, чем у компаний стабильных секторов экономики с незначительной концентрацией активов.

Отдельный горизонтальный участок графика функции спроса на инвестиции может оказаться столь длинным, что будет параллельным оси абсцисс вплоть до пересечения с кривой предложения инвестиционных фондов. Если прямая продолжится далее этой точки,

то фирма не сможет накопить и привлечь финансовые ресурсы необходимые для реализации столь крупного проекта. Есть два подхода к решению данной проблемы. Во-первых, корпорация может отказаться от реализации такого проекта. В перспективе это, вероятно, ухудшит рыночные позиции данной компании и даже может привести ее к банкротству. Во-вторых, несколько корпораций могут объединить свои усилия для совместной мобилизации капитала и расширения бизнеса. Это основа слияний и поглощений деловых структур. В настоящее время волны научно-технического прогресса вызывают периодические бумы концентрации крупного бизнеса развитых стран.

Данный феномен целесообразно рассмотреть на примере производства полупроводников (Greider, 1998, p. 171–181). В этой области происходит особенно быстрый научно-технический прогресс, отражаемый известным законом Мура. Он гласит, что быстрая миниатюризация микрочипов способствует удвоению их производительности и емкости каждые 18–24 месяца. Это «правило большого пальца» в 1965 г. сформулировал глава корпорации «Intel» Г. Мур.

Стремительно внедряемая на рынке новая продукция быстро вытесняет ее старые аналоги. В данной ситуации велики темпы морального износа производственных мощностей, рассчитанных на выпуск устаревших чипов. При этом, с одной стороны, быстро падают прямые издержки производства и цены микросхем, а с другой — еще скорее растет стоимость выпускающих их новых заводов. Например, предприятие, производившее чипы на 64 килобайта, в 1980 г. стоило 100 млн \$. Построенный через 3 года завод, выпускавший микросхемы на 256 килобайт, стоил уже 200 млн \$. Мощности, производившие ту же продукцию на 64-мегабайта в середине 90-х гг. обошлись в 1,2 млрд \$. 256 мегабайтные чипы потребовали несколькими годами позже активов стоимостью 2 млрд \$ (Ibid., p. 177). Следовательно, у корпораций данной отрасли длина горизонтального участка кривой спроса на инвестиции увеличивалась с каждым новым витком закона Мура. В итоге даже у крупнейших компаний предложение инвестиционных фондов стало недостаточным для реализации таких проектов.

Тогда для разработки чипа на 256 мегабайт объединились три главных конкурента, доминировавших в мировой электронике, — «IBM», «Siemens» и «Toshiba». «Целью этого является разделить издержки и риски» — объяснял представитель последней компании (Ibid., p. 177)<sup>138</sup>. Если закон Мура сохранит свою силу и впредь, то к 2010 г. на рынке появится чип на 64 гигабайта, производить который

<sup>138</sup> Это еще одна иллюстрация практической значимости принципа возрастания риска М. Калецкого.



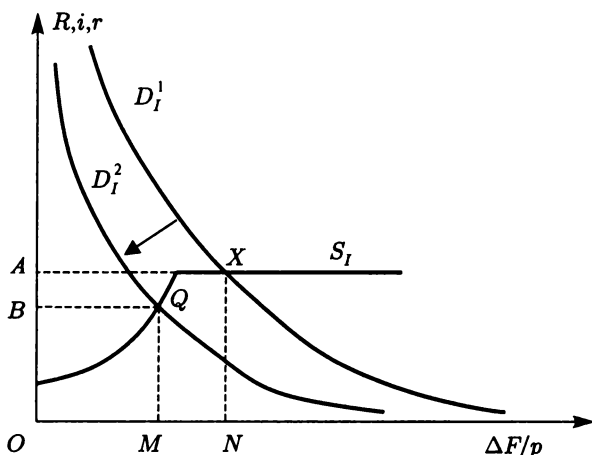
подробнее. Корпорация  $\beta$  более крупная, и у нее выше объемы продаж, чем у компании  $\alpha$ . Это позволяет ей накапливать больше инвестиционных фондов при тех же величинах надбавок на издержки. В результате луч, характеризующий накопление при отсутствии негативных рыночных эффектов, у компании  $\alpha$  ( $OA$ ) имеет меньший угол наклона по отношению к оси  $\Delta m$ , чем луч у корпорации  $\beta$  ( $OB$ ). По этой причине кривая  $\Delta F/p^\beta$  быстрее возрастает с увеличением надбавки на издержки, чем  $\Delta F/p^\alpha$ . Соответственно, при одинаковой для обеих корпораций функции  $R^{\alpha,\beta}$  график  $S_I^\beta$  имеет более пологую форму, чем кривая  $S_I^\alpha$ . Большие возможности по накоплению капитала позволяют корпорации  $\beta$  профинансировать крупный проект, а компания  $\alpha$  вынуждена от него отказаться. Она исключит «неудобный» участок из своей кривой спроса на инвестиции, и график  $D_I^\beta$  сдвинется в  $D_I^\alpha$ . Если в отрасли есть фирмы разной величины, то более крупные из них обладают значительным преимуществом в конкурентной борьбе, потому что они могут осуществлять большие проекты. Впрочем, компания  $\alpha$  может объединиться с другими бизнесами и получить те же возможности, что и корпорация  $\beta$ . Теперь ясно, как с помощью концентрации производства и капитала фирмы преодолевают границы финансирования инвестиций.

Возможна и обратная ситуация. Если произойдет разукрупнение бизнеса, то кривые предложения инвестиционных фондов образовавшихся мелких фирм сместятся влево. В этом случае большой проект окажется «не по карману» небольшим компаниям.

Теперь можно исследовать подробнее влияние «крупных» инсайдеров на спрос на инвестиции. В первую очередь целесообразно оценить воздействие внешнего эффекта инсайдерской ренты на формирование портфелей капиталовложений.

Спрос на инвестиции зависит от ожидаемой в будущем прибыли. При доминировании инсайдеров макроэкономические условия хозяйствования фирм стабильно менее благоприятны. Экономическое оживление последних лет не может радикально улучшить положение. В результате объемы продаж товаров и их доходность остаются значительно более низкими, чем они могли бы быть при отсутствии инсайдеров. Спрос большинства фирм на инвестиции в таких условиях стабильно невысок. Данной ситуации способствуют три основных механизма. Во-первых, из-за низкой доходности продаж мала  $IRR$  возможных проектов. Это уменьшает высоту ступенек графика функции спроса на инвестиции. Во-вторых, по причине сокращения спроса на продукцию ограничено число инвестиционных возможностей (например, невелико количество производств, которые необходимо построить для удовлетворения потребностей депрессивного рынка). Это

уменьшает количество ступенек графика функции спроса на инвестиции. В-третьих, сокращение спроса на продукцию побуждает фирмы выбирать из возможных вариантов реализации проектов менее масштабные. Это одновременно уменьшает *IRR* и приведенные затраты на проекты. В результате сокращаются высота и ширина ступенек графика функции спроса на инвестиции. Таким образом, *внешний эффект инсайдерской ренты связан с уменьшением внутренней нормы доходности и объемов капиталовложений в сравнении с ситуацией более равномерного распределения доходов в обществе*. Данные явления влияют на весь портфель инвестиций корпорации, поэтому вызываемые ими модификации можно отразить с помощью непрерывных графиков функции спроса на инвестиции. Внешний эффект инсайдерской ренты уменьшает площадь фигуры, ограниченной осями координат и данной кривой. Фактически график функции спроса на инвестиции приближается к осям координат (см. рисунок 5.8).



**Рис. 5.8.** Сдвиг кривой спроса на инвестиции под влиянием внешнего эффекта инсайдерской ренты.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

На рисунке представлены две кривые спроса на инвестиции  $D_I^1$  и  $D_I^2$  одной и той же корпорации. Первая из них характеризует доходность капиталовложений при отсутствии внешнего эффекта инсайдерской ренты, а вторая — в условиях его наличия. Сдвиг кривой из первого положения приводит к падению величины реализуемых капиталовложений с  $ON$  до  $OM$  (при условии постоянства кривой предложения инвестиционных фондов  $S_I$ ). Кроме того, сокращается ожидаемая прибыль корпорации. Падение этой величины в плановый

период равно разности площадей двух фигур, одна из которых ограничена осью ординат, кривой  $D_I^1$  и отрезком  $AX$ , а другая — осью ординат, кривой  $D_I^2$  и отрезком  $BQ$ <sup>139</sup>. Также ухудшается качество создаваемых корпорацией активов.

Таким образом, внешний эффект инсайдерской ренты отражает бремя макроэкономического кризиса, выраженное через спрос на инвестиции корпорации.

Теперь целесообразно исследовать влияние внутреннего эффекта инсайдерской ренты на формирование портфелей капиталовложений. Как уже указывалось в гл. 3, доминирующие группы максимизируют свои доходы в краткосрочном и, реже, среднесрочном временном периоде. Это резко отличает их от менеджеров корпораций, ориентированных на долгосрочный рост. Особенно сильно горизонты управленческих стратегий российских компаний сокращаются при конфликтах между «крупными» инсайдерами. Краткосрочная ориентация и нежелание сокращать текущие доходы побуждают доминирующие группы отказываться от реализации инвестиций с длительными сроками окупаемости и значительными приведенными затратами. По этим причинам на практике обычно осуществляются небольшие капиталовложения, позволяющие поддерживать и незначительно развигивать производство. Это сокращает спрос на инвестиции.

Чрезвычайно краткосрочно ориентированные инсайдеры могут вообще не осуществлять капиталовложений. В таких случаях компании даже отказываются от проведения большинства видов ремонтов. Реализуются лишь аварийные мероприятия, без которых активы мгновенно прекратят функционировать как источник дохода. Это приводит к очень быстрому разрушению производственных мощностей. Однако некоторые «крупные» инсайдеры с авантюрным складом характера реализуют такую стратегию поведения, если им периодически удается с низкими издержками захватывать государственные или частные бизнесы. Эту ситуацию можно пояснить с помощью

<sup>139</sup> Для пояснения необходимо отметить, что ожидаемая прибыль от капиталовложений в плановый период равна разности площадей двух фигур. Первая из них ограничена кривой спроса на инвестиции, осями абсцисс и ординат, а также отрезком, соответствующим ставке процента при равенстве спроса и предложения инвестиций. Площадь этой области равна доходам от капиталовложений. Вторая фигура является прямоугольником, одна сторона которого равна объему инвестиций, а вторая — ставке процента при равенстве спроса и предложения инвестиций. Площадь данной области эквивалентна издержкам мобилизации капитала. При этом следует учитывать, что доходность мелких краткосрочных проектов является большой, но конечной величиной, поэтому площадь первой фигуры не бесконечна.



следующего примера. Пусть приватизируется стабильно работающее предприятие, остаточная стоимость активов которого равна 5 млн \$. Допустим, инсайдеру удалось получить этот бизнес в собственность, заплатив государству и чиновникам только 1 млн \$. При этом данное лицо может, не осуществляя никаких инвестиций, ежегодно извлекать из предприятия 2 млн \$. Вскоре, например через 5 лет, основные фонды компании полностью разрушатся. Но за это время суммарный доход инсайдера, за вычетом расходов на присвоение собственности, составит 9 млн \$ (аналогичный пример см. в Меньшиков, 2004, с. 62, 63).

Можно выделить два основных механизма уменьшения инвестиционного портфеля корпорации ее доминирующей группой. Во-первых, при сравнении разных способов осуществления отдельных проектов «крупные» инсайдеры предпочитают краткосрочные небольшие варианты долгосрочным и крупным. При этом они сознательно сокращают *IRR* отдельных капиталовложений. В результате снижается высота и ширина ступенек графика функции спроса на инвестиции на этапе рассмотрения отдельных вариантов проектов. Во-вторых, «крупные» инсайдеры устанавливают нормативные значения сроков окупаемости и приведенных затрат на проекты. Мероприятия, не соответствующие данным величинам, не реализуются. Это приводит к исключению из графика функции спроса на инвестиции отдельных ступенек на этапе формирования портфеля капиталовложений<sup>140</sup>. Таким образом, *внутренний эффект инсайдерской ренты связан с уменьшением внутренней нормы доходности, масштабов и числа реализуемых инвестиционных проектов.*

При сопоставлении инвестиционных мероприятий друг с другом инсайдеры исключают их из портфеля капиталовложений неравномерно. Мелкие высокодоходные проекты, связанные с поддержанием производства, почти всегда реализуются, а от более крупных мероприятий, находящихся в средней части графика функции спроса на инвестиции, доминирующие группы часто отказываются. Следо-

<sup>140</sup> Корпорации, ориентированные на долгосрочный рост, тоже ограничивают сроки окупаемости и объемы инвестиций. При этом они отказываются от некоторых проектов. Корпорации могли бы не осуществлять таких действий, если бы обладали бесконечным капиталом и горизонтом инвестиционных стратегий. В реальности даже при ориентации на долгосрочный рост временной горизонт фирм ограничен фундаментальной неопределенностью, а затраты на инвестиционные мероприятия — принципом возрастания риска. Последний относится не только ко всему портфелю капиталовложений, но и к отдельным проектам. Однако в корпорациях развитых стран нормативы сроков окупаемости и приведенных инвестиционных затрат значительно превышают значения, устанавливаемые российскими компаниями.

вательно, модификации, вызываемые сокращением числа реализуемых проектов, лучше описать с помощью дискретных зависимостей (см. рисунок 5.9). Внутренний эффект инсайдерской ренты уменьшает количество ступенек в графике функции спроса на инвестиции и отклоняет его влево. Кривые, аппроксимирующие дискретные зависимости, приближаются к оси ординат. Верхние участки графиков функций спроса на инвестиции, построенных на основании разных значений нормативных критериев, могут совпадать.

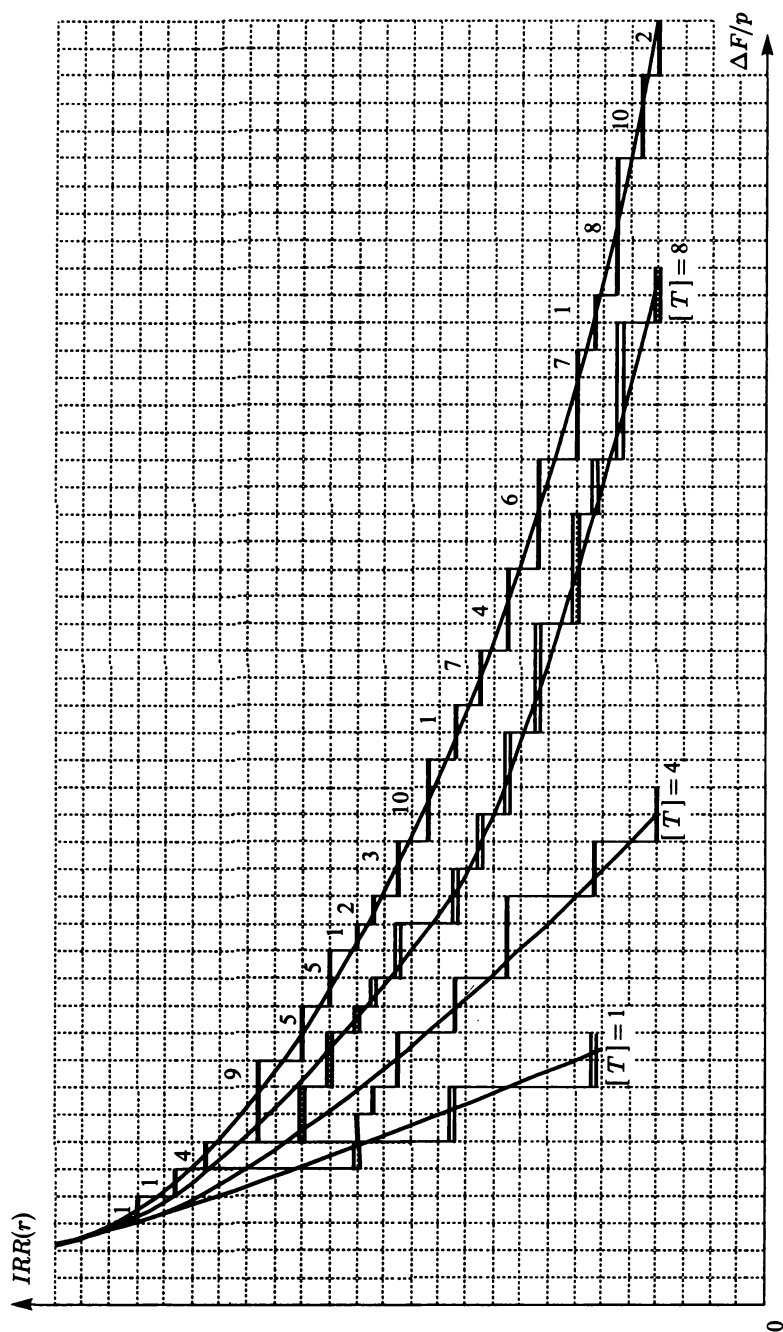
На рисунке представлены четыре зависимости *IRR* от приведенных затрат на проекты. При формировании наиболее пологой кривой нормативы сроков окупаемости проектов не использовались. В трех других зависимостях эти показатели равны 8, 4 и 1 году. Чем сильнее кривая спроса на инвестиции приближается к оси ординат, тем меньше объемы капиталовложений, больше упущенная выгода и хуже качество создаваемых активов. Такие же модификации графиков можно получить, если использовать в качестве нормативного критерия приведенные затраты на один проект.

Как указывалось выше, инсайдеры не только отказываются от реализации некоторых инвестиционных мероприятий, но и выбирают менее масштабные варианты осуществления капиталовложений. В результате параллельно с исключением отдельных ступенек из графика функции спроса на инвестиции сокращаются *IRR* и приведенные затраты на проекты. Эти явления равномерно распределяются по мероприятиям, составляющим инвестиционный портфель. Они приближают кривую спроса на инвестиции к осям координат. Данная модификация аналогична внешнему эффекту инсайдерской ренты. Для упрощения эти преобразования на рисунке 5.9 не показаны.

В совокупности разные составляющие внешнего эффекта инсайдерской ренты приближают расположенные слева участки кривой спроса на инвестиции к оси ординат и увеличивают их наклон. Последнее означает, что функция спроса на инвестиции становится малоэластичной по внутренней норме доходности.

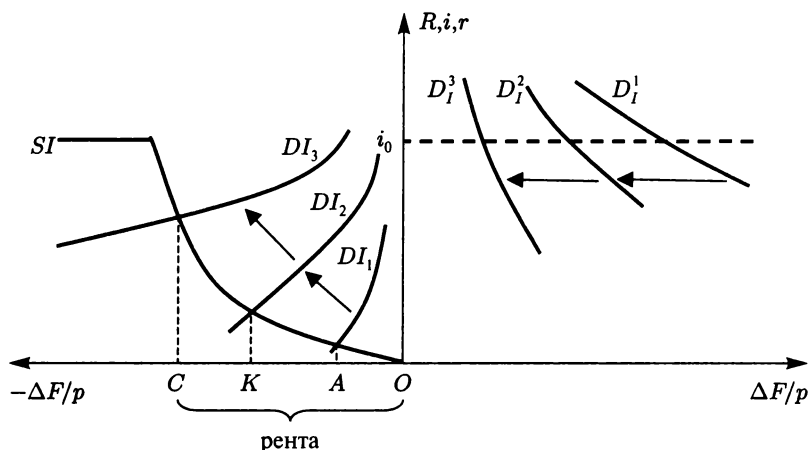
Извлекая инсайдерскую ренту, доминирующие группы тем самым ограничивают горизонт управленческих решений. Чем больше изъятия финансов, тем меньше нормативные сроки окупаемости и тем жестче лимиты приведенных затрат на проекты. Следовательно, *каждой величине инсайдерской ренты соответствует своя, единственная кривая спроса на инвестиции*. Эту ситуацию отражает рисунок 5.10.

На рисунке представлена зависимость спроса на инвестиции от величины изъятий финансов корпорации доминирующей группой. Хорошо видно, что с ростом спроса на инсайдерскую ренту



**Рис. 5.9.** Сдвиг кривой спроса на инвестиции под влиянием внутреннего эффекта инсайдерской ренты.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям. Для упрощения не показаны кривые предложения инвестиционных фондов. Над ступеньками наиболее пологого графика указаны сроки окупаемости проектов в годах. Под тремя более крутыми кривыми отмечены нормативные значения данного показателя, на основании которых построены эти зависимости. Проекты, не соответствующие нормативам сроков окупаемости, исключаются из графиков функций спроса на инвестиции. На место отвергнутых капиталовложений последовательно стыкуются ступеньки, характеризующие капиталовложения, приемлемые для «крупных» инсайдеров. Так формируются разные функции спроса на инвестиции. В данном случае кривая, характеризующая взаимосвязи приведенных затрат и *IRR*, модифицируется с помощью третьего параметра проектов — срока окупаемости. Эта ситуация иллюстрирует ранее высказанное утверждение, что компании при планировании портфелей капиталовложений учитывают более двух показателей инвестиций



**Рис. 5.10.** Сдвиг кривых спроса на инвестиции под влиянием изменений спроса на инсайдерскую ренту.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям. Для упрощения не показаны кривые предложения внутренне накапливаемых инвестиционных фондов

( $DI_1 \rightarrow DI_2 \rightarrow DI_3$ ) кривые ( $D_1^1 \rightarrow D_1^2 \rightarrow D_1^3$ ) смещаются влево и прижимаются к оси ординат. При этом сокращается временной горизонт управления. Доход  $CO$  извлекается краткосрочно ориентированными «крупными» инсайдерами, которых не интересует большинство капиталовложений со средне- и долгосрочным периодом окупаемо-

сти. Функция спроса на инвестиции  $D_I^3$  является малоэластичной по внутренней норме доходности, а эластичность функции спроса на инсайдерскую ренту при этом, наоборот, весьма велика. Ренту величиной  $AO$  получает та доминирующая группа, чей временной горизонт приближается к долгосрочному периоду. В этом случае «крупные» инсайдеры извлекают дифференциальную ренту второго рода, и их интересуют проекты с более длительными сроками окупаемости. Кривая  $D_I^1$  эластична по ожидаемой доходности. Следовательно, негативное влияние внутреннего эффекта доминирования инсайдеров велико при изъятии абсолютной и дифференциальной ренты первого рода и менее значительно при извлечении дифференциальной ренты второго рода.

Важнейшим негативным результатом инсайдерского контроля является отказ корпораций от реализации долгосрочных крупных проектов. Доминирующие группы почти всегда исключают длинные горизонтальные ступеньки из графика функции спроса на инвестиции. В результате резко ухудшаются долгосрочные перспективы российского бизнеса. Компании со среднесрочно ориентированными доминирующими группами способны поддерживать и незначительно улучшать доставшиеся с советских времен активы, но об устойчивом развитии и радикальном повышении эффективности бизнеса не может быть и речи.

У фирм, избегающих крупных капиталовложений, отсутствуют инвестиционные стимулы к интеграции с другими бизнесами. Конечно, это не исключает возможности слияний и поглощений. Однако мотивы данных преобразований иные, чем у транснациональных корпораций. Как отмечалось в гл. 4, основным стимулом к интеграции в российских условиях является борьба между «крупными» инсайдерами за финансовые потоки. Корпорации объединяются не при возникновении потребности в реализации крупных проектов, а если одна доминирующая группа побеждает другую. Это резко уменьшает шансы преодоления инвестиционных ограничений. Даже если у «крупных» инсайдеров двух небольших компаний повысятся горизонты управленческих стратегий, то вероятность их взаимовыгодной мирной интеграции для совместной реализации крупного капиталовложения мала. Инсайдерский контроль резко увеличивает риски таких операций, потому что после завершения проекта доминирующие группы могут начать борьбу за распределение доходов от созданных активов.

Как указывалось в гл. 3, приватизация способствовала распылению активов среди множества конфликтующих доминирующих групп. Этим мелким фирмам приходится конкурировать с проникшими на внутренний рынок гигантскими транснациональными корпо-

рациями. Низкая концентрация капиталов не позволяет им накопить фонды, достаточные для реализации необходимых крупных проектов. В данных условиях отсутствие инвестиционных стимулов для интеграции бизнесов особенно опасно.

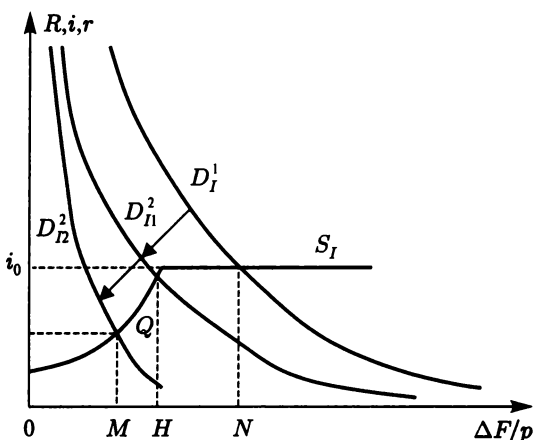
Следовательно, внутренний эффект инсайдерской ренты отражает негативное влияние «крупных» инсайдеров на формирование инвестиционных портфелей корпораций.

Теперь можно рассмотреть совокупную модификацию функции спроса на инвестиции под влиянием внешнего и внутреннего эффектов инсайдерской ренты (см. рисунок 5.11).

На рисунке видно, что под влиянием внешнего эффекта инсайдерской ренты происходит сдвиг кривой спроса на инвестиции  $D_I^1$  в положение  $D_{I1}^2$ , а под влиянием внутреннего эффекта — в  $D_{I2}^2$ . При постоянной функции предложения инвестиционных фондов  $S_I$  это приводит к падению реализованных инвестиций на величину  $MN$ . Причем спад  $HN$  обусловлен внешним, а  $MH$  — внутренним эффектом. Количественным результатом проблемы уменьшения инвестиций является сокращение ожидаемой прибыли, а качественная сторона этих изменений связана с ухудшением свойств создаваемых активов.

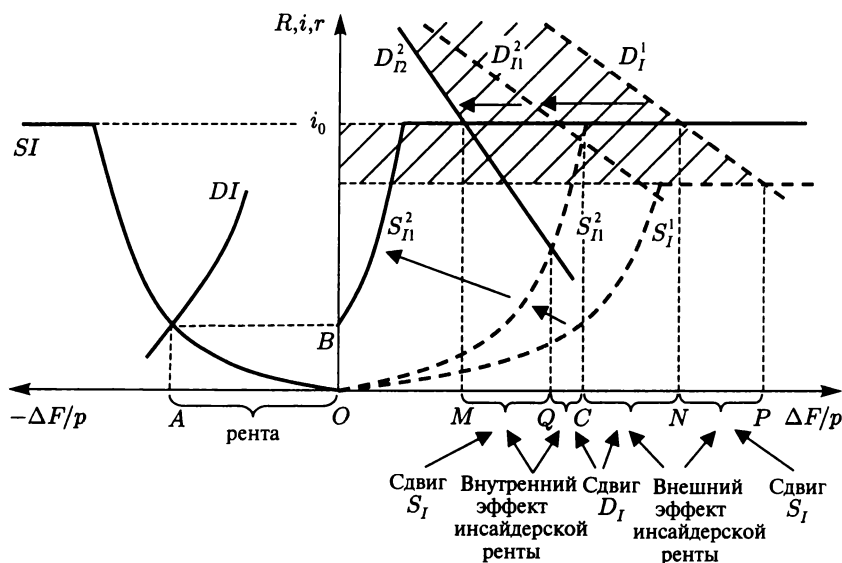
В заключение целесообразно рассмотреть совокупную модификацию инвестиционной функции под влиянием инсайдерского контроля (см. рисунок 5.12).

Рисунок сводит воедино все рассмотренные сдвиги кривых предложения инвестиционных фондов и спроса на инвестиции. На графике данные модификации классифицированы по двум признакам: внутренний — внешний эффекты инсайдерской ренты и сдвиг функций предложения — спроса.



**Рис. 5.11.** Сдвиг кривой спроса на инвестиции под влиянием внешнего и внутреннего эффектов инсайдерской ренты.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям



**Рис. 5.12.** Модификация инвестиционной функции под влиянием инсайдерского контроля.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям

Рисунок 5.12 также показывает, что падение капиталовложений  $MP$  превышает размер изымаемых доминирующими группами финансовых ресурсов  $AO$ . При этом предложение инвестиционных фондов под влиянием внутреннего эффекта сокращается ровно на величину инсайдерской ренты, но данное преобразование является только одной из четырех рассмотренных модификаций. Общее уменьшение инвестиций фирмы в результате деятельности доминирующих групп определяется совокупностью этих явлений. Фактически спад капиталовложений превышает объемы изъятия инсайдерской ренты потому, что непропорциональное распределение доходов в обществе ухудшает макроэкономические условия инвестиций. В результате внутренние и внешние эффекты действуют совместно.

Падение объемов инвестиций сопровождается увеличением издержек мобилизации капитала для их финансирования. Как было показано выше, благодаря прогрессирующему росту внутренней ставки процента ( $R$ ) издержки накопления фондов ускоренно нарастают с извлечением ренты. Кредиторы и заемщики в условиях доминирования инсайдеров тоже повышают процент за пользование своими капиталами. Все эти факторы уменьшают ожидаемую прибыль корпорации от инвестиций в плановом периоде. Площадь заштрихованной

области на рисунке характеризует падение данной величины. Уменьшение доходности бизнеса негативно влияет на развитие корпораций в долгосрочном периоде. Прибыль является стимулом для капиталовложений и главным источником их финансирования. В последующие после извлечения инсайдерской ренты периоды предложение инвестиционных фондов корпораций неизбежно сократится из-за недополучения прибыли. Падение рентабельности бизнеса также уменьшит возможности заимствования капитала. Эти соображения позволяют выдвинуть гипотезу о существовании в российской экономике своеобразного мультипликативного эффекта спада инвестиций из-за извлечения инсайдерской ренты.

*Таким образом, снижение капиталовложений характеризует погрыв процесса роста корпорации инсайдерами, а потери ожидаемой прибыли — цену господства этих лиц для бизнеса.*

На инвестиционные функции российских компаний влияет не только извлечение инсайдерской ренты. В гл. 2 было описано воздействие ценового диспаритета на данные зависимости. Также в гл. 4 было исследовано влияние конфликтов между «крупными» инсайдерами, менеджерами и наемными работниками на накопление финансов корпорации. Совокупность этих факторов воздействует на каждую конкретную компанию. Соответственно, можно выделить потенциальные и реальные функции спроса на инвестиции и предложения инвестиционных фондов. Первая группа зависимостей характеризует деятельность корпораций, не испытывающих негативного влияния перечисленных факторов, а вторая группа функций описывает инвестиционное поведение компаний при наличии таких воздействий. Данные понятия следует рассмотреть подробнее.

Потенциальная функция предложения инвестиционных фондов компании характеризует издержки финансирования капиталовложений при совпадении стоимостного и технологического условий роста, ориентации на долгосрочный рост и согласовании интересов сторон, заинтересованных в деятельности бизнеса. Потенциальная функция спроса на инвестиции описывает упорядоченный по *IRR* набор возможностей расширения и обновления активов корпорации при тех же условиях. Если действительность соответствует этим зависимостям, то на поддающемся предвидению отрезке времени доходы от вложений капитала покрывают текущие издержки и позволяют мобилизовать средства для поддержания ожидаемых темпов роста. По существу данные капиталовложения соединяют рациональный выбор отдельной компании с интересами общества. Потенциальный спрос фирмы на инвестиции соответствует технологическому выбору, когда неопределенность экономики минимальна и ожидания большинства



рыночных агентов оправдываются. Совокупность потенциальных инвестиционных функций для всех мегакорпораций характеризует набор технологических возможностей общества, способных обеспечить максимизацию долгосрочных темпов роста.

Реальные функции предложения инвестиционных фондов и спроса на инвестиции характеризуют поведение корпораций в условиях описанных выше макро- и микроэкономических ограничений. При этом следует учитывать, что не все рассмотренные в книге факторы однозначно сокращают инвестиционные возможности фирм. Изъятие финансовых потоков «крупными» инсайдерами и перераспределение доходов в пользу «мелких» инсайдеров действительно уменьшают предложение инвестиционных фондов и спрос на инвестиции. Однако непропорциональная система цен увеличивает инвестиционные возможности корпораций привилегированных секторов экономики и негативно воздействует на предприятия отраслей-жертв ценового диспаритета. Кроме того, внешний эффект инсайдерской ренты почти не влияет на компании-экспортеры. Их продукцию потребляют зарубежные покупатели, благосостояние которых не зависит от непропорционального распределения доходов в России. Обобщая эти закономерности, можно предположить, что инвестиционные возможности корпораций привилегированных отраслей достаточно велики, но из-за инсайдерского контроля и внутрифирменных конфликтов они меньше, чем у зарубежных конкурентов, ориентированных на долгосрочный рост. Вероятно, эти компании способны поддерживать и незначительно улучшать доставшиеся от СССР активы. О радикальном расширении и улучшении качества мощностей речи не идет. Инвестиционные возможности компаний отраслей-жертв ценового диспаритета однозначно малы. Вероятно, эти фирмы не способны поддерживать советские активы. Таких компаний в нашей стране абсолютное большинство. Доказательству этих гипотез посвящена гл. 7.

Разница потенциальной и реальной инвестиционной функции всего корпоративного сектора экономики отражает сужение технологических возможностей по достижению устойчивого роста народного хозяйства; неиспользуемые качественные и массовые ресурсы; снижение восприимчивости к достижениям научно-технического прогресса. В целом это различие является своеобразным мерилom диспропорций хозяйства нашей страны.

Резюмируя вышесказанное можно сделать следующие выводы:

- Извлечение инсайдерской ренты стало важнейшим институциональным фактором сокращения инвестиционной активности российских корпораций. Можно выделить внутренний и внешний эффекты воздействия доминирующих групп на капиталовло-

жения компаний. Первый характеризует неблагоприятное влияние макроэкономических факторов, обусловленных непропорциональным распределением доходов в обществе. Второй эффект связан с негативным воздействием отдельных доминирующих групп на контролируемые компании.

- Инсайдерский контроль сокращает предложение инвестиционных фондов российских корпораций. Благодаря внешнему эффекту этого явления велики ставки процента при накоплении и привлечении финансовых ресурсов. Внутренний эффект связан с прогрессирующим возрастанием издержек внутренней мобилизации средств для капиталовложений при увеличении объемов инсайдерской ренты. В этом случае даже при отсутствии инвестиций фирма несет издержки накопления выведенных доминирующей группой средств.
- Инсайдерский контроль также сокращает спрос российских корпораций на инвестиции. Благодаря внешнему эффекту этого явления малы *IRR* и масштабы инвестиционных мероприятий. Внутренний эффект инсайдерской ренты тоже связан с падением данных параметров, а также с отказом корпораций от реализации крупных проектов с длительными сроками окупаемости. В результате резко ухудшаются долгосрочные перспективы бизнеса и пропадают инвестиционные стимулы интеграции фирм.
- На поведение российских корпораций влияет вся совокупность факторов, связанных с ценовым диспаритетом, извлечением инсайдерской ренты и внутрифирменными конфликтами. В результате инвестиционные функции этих компаний смещаются из потенциального в реальное положение. Для фирм отраслей-жертв ценового диспаритета все эти трансформации однозначно неблагоприятны. Возможности корпораций, поставленных непропорциональной системой цен в привилегированное положение, более велики. Однако и на эти бизнесы отрицательно влияет инсайдерский контроль и внутрифирменные конфликты.

## Литература

- Ван Лиг Дж. Прикладная общая теория систем. Т. 1. — М.: Мир, 1981.
- Меньшиков С. М. Анатомия российского капитализма. — М.: Международные отношения, 2004.
- Greider W. One world, ready or not: the manic logic of global capitalism. — N. Y.: Simon & Schuster, 1998.

## Глава 6

### **Процессы планирования инвестиционной деятельности в условиях доминирования инсайдеров**

Специалисты, знакомые с процессами управления инвестициями в крупном российском бизнесе, могут воспринять вышеописанные модели как отвлеченную от реальности абстракцию. Однако это не так. В корпорациях с развитым регулярным менеджментом спрос на инвестиции и предложение инвестиционных фондов итеративно согласуются при долгосрочном, среднесрочном и краткосрочном планировании. Почти все элементы описанных моделей с различной степенью точности рассчитываются аналитиками. Эти данные используются в качестве информационной основы для формирования решений лицами, контролирующими корпорацию.

Опыт зарубежных компаний в сфере планирования подробно описан в соответствующей литературе (Хан, 1997; Ансофф, 1999). Существует много российских работ, посвященных этой теме. В данной главе тоже очень кратко описана обобщенная схема формирования финансово-экономических планов крупной компании. Однако основное внимание уделено анализу влияния доминирующих групп на процессы инвестиционного планирования. Кроме того, подробно исследовано воздействие на данные процедуры махинаций «мелких» инсайдеров. При этом краткий обзор схемы формирования финансово-экономических планов осуществляется только для пояснения общего контекста выделенных проблем. Соответственно, данная глава построена по следующей схеме: сначала описываются типовые шаги планирования, как если бы они осуществлялись только в интересах «крупных» инсайдеров, а затем, применительно к каждому этапу, исследуется влияние манипуляций «мелких» инсайдеров.

Российские компании различаются по уровню централизации управленческих решений. Однако, как указывалось в гл. 4, в настоящее время наиболее крупные передовые корпорации уже создали высокоцентрализованные системы управления. Компании-последователи стремятся к этому. В данных условиях целесообразно сосредоточиться на анализе опыта планирования именно высокоцентрализованных корпораций. Отличительной чертой таких организаций является

то, что решения о большинстве показателей деятельности их подразделений принимаются в центральных управляющих компаниях.

Теперь целесообразно рассмотреть подробнее типичный для 2000—2004 гг. порядок этапов планирования бизнеса высокоцентрализованной российской корпорации, состоящей из управляющей компании и комплекса подразделений (см. рисунок 6.1).

### Этап 1

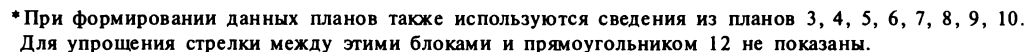
На основании предложений разных подразделений управляющая компания<sup>141</sup> разрабатывает **стратегию развития корпорации** — среднесрочный или долгосрочный план на 3–5 и более лет. Этот документ содержит общекорпоративную стратегию и взаимодополняющие дивизиональные, функциональные и региональные стратегии. Общекорпоративная стратегия характеризует следующие аспекты:

- стратегические зоны хозяйствования корпорации — описание продуктов, которые планируется производить, целевых рынков, объемов выпуска и сбыта, предпочтительной структуры бизнесов (производственных, транспортных, сбытовых, снабженческих и других подразделений);
- целевые показатели производственной, инвестиционной и финансовой деятельности корпорации в целом.

Дивизиональные стратегии характеризуют деятельность отдельных бизнес-единиц корпорации. Функциональные стратегии содержат следующую информацию:

- маркетинговая (сбытовая) стратегия — целевые объемы и цены продаж, а также описание методов продвижения на рынках товаров корпорации;
- производственная стратегия — целевые количественные и качественные показатели производства, а также сведения о применяемых технологиях;
- инвестиционная стратегия — описание инвестиционных приоритетов с указанием долей вложений по каждому направлению, данные об объемах инвестирования за счет внутренних и внешних источников и нормативы показателей эффективности проектов;

<sup>141</sup> В некоторых крупных отечественных корпорациях существуют службы, разрабатывающие стратегии. Обычно они подчинены непосредственно генеральному директору управляющей компании. Эти службы для участия в стратегическом планировании часто привлекают внешних консультантов. Консалтинговые фирмы также разрабатывают долгосрочные планы для корпораций, не имеющих стратегических подразделений.



**Рис. 6.1.** Типовая последовательность этапов планирования бизнеса высокоцентрализованной российской корпорации

- финансовая стратегия — сведения о направлениях и объемах движения финансовых потоков, описание политики взаимоотношений с дебиторами и кредиторами, целевых показателей ликвидности и платежеспособности;
- другие функциональные стратегии (управление персоналом, совершенствование систем управления, массовые коммуникации).

Региональные стратегии описывают деятельность корпорации в регионах ее бизнеса.

Доминирующая группа корректирует стратегию развития корпорации с целью максимизации объемов инсайдерской ренты на определяемом ее членами временном горизонте. «Крупные» инсайдеры ограничивают перечень направлений инвестирования, нормативы сроков окупаемости проектов и их приведенных затрат. Для предотвращения резкого спада производства и уменьшения рыночной доли компании определяются объемы внутренне накапливаемых фондов, которые предполагается оставить на фирме, и параметры привлечения кредитов и займов. В результате стратегия развития корпорации описывает приблизительный баланс спроса на инвестиции и предложения инвестиционных фондов в долго- и среднесрочном периоде.

Аналитические службы и/или внешние консультанты осуществляют формальную оценку разных вариантов стратегии развития корпорации. Коллегиальные органы компании проводят неформальный анализ этого плана. В частности, инвестиционный совет оценивает инвестиционную стратегию<sup>142</sup>. Итоговая стратегия развития корпо-

---

<sup>142</sup> Любая манипуляция с инвестициями основывается на ограничении доступа к сведениям о них. Основное препятствие для информационного обмена — формирование решений путем вертикальной передачи данных последовательно по уровням иерархии. В этом случае не работают горизонтальные взаимосвязи между подразделениями, и решения принимаются ограниченной группой топ-менеджеров. Именно у них концентрируется большинство информации. Коллегиальные органы управления позволяют наладить информационный обмен в компании. Функции инвестиционных советов сосредоточены в области анализа и согласования следующих документов и решений:

- инвестиционной стратегии;
- планов проектов;
- решений о реализации отдельных проектов;
- инвестиционного плана и бюджета, а также кредитного плана в части финансирования инвестиций;
- структуры управления отдельными инвестиционными мероприятиями;
- корректировок реализации инвестиционных проектов.

рации обсуждается и утверждается ее исполнительными органами — советом директоров<sup>143</sup>.

Однако большинство российских корпораций уделяет мало внимания стратегическому планированию. Их «крупные» инсайдеры обычно ориентируются на краткосрочный горизонт управления. В результате отсутствует потребность в долгосрочных планах. Если такие документы все-таки разрабатываются, то их содержание часто бывает далеко от действительности. Стратегии российских корпораций обычно фрагментарны и описывают лишь малую часть возможных изменений. Недостоверные планы также иногда делаются «для галочки» по требованию органов государственной власти. На практике больше внимания уделяется годовому горизонту планирования.

### Этап 2

Планово-экономические службы управляющей компании для инициации процессов годового планирования разрабатывают предварительные обобщенные планы работы разных подразделений — **сценарные условия**. В них указываются основные целевые показатели производственной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Сценарные условия разрабатываются на основании стратегии развития корпорации и оперативных государственных прогнозов социально-экономического развития, которые позволяют оценить рост затрат из-за инфляции, объемы продаж и т. д. Следовательно, хотя стратегии развития современных российских корпораций фрагментарны и не имеют большого значения, они все-таки являются аналитической основой годового планирования.

Сценарные условия утверждаются исполнительными органами корпорации.

В процессе планирования «мелкие» и «крупные» инсайдеры борются друг с другом за распределение ренты. Материальным во-

---

Инвестиционные советы обычно состоят из:

- топ-менеджеров корпорации;
- руководителей и специалистов инвестиционных, ремонтных, научно-технических, проектно-конструкторских, финансово-экономических, маркетинговых, сбытовых, координирующих производственные процессы и занимающихся стратегическим планированием служб;
- представителей подразделений, инициировавших проекты;
- внешних и внутренних консультантов.

<sup>143</sup> Данная схема стратегического планирования является максимально упрощенной. Более подробно разные аспекты этой группы бизнес-процессов описаны в (Деменюк, 1999; Минцберг и др., 2000).

площением этого конфликта являются рассогласования нисходящих и восходящих планов. Первый тип документов создают высшие уровни корпоративной иерархии и передают нижестоящим подразделениям. Эти данные являются численным выражением интересов «крупных» инсайдеров, состоящих в том, чтобы изъять больше ренты на определенном временном горизонте. Восходящие планы формируют нижестоящие уровни административного аппарата и направляют вышестоящим. С их помощью «мелкие» инсайдеры пытаются отстоять свою долю ренты. Соответственно, сценарные условия являются нисходящим планом, а, например, формируемые на этапах 3, 4 и 5 планы продаж, производственные программы и планы по себестоимости — восходящими планами.

В восходящих плановых документах часто занижаются объемы поступлений денежных средств от продаж, завышаются затраты и платежи, предлагается привлекать невыгодные кредиты и т.д. Если фальсифицированные показатели будут утверждены, то менеджеры-оппортунисты смогут достичь установленных доминирующей группой целей, извлекая свою долю инсайдерской ренты. «Крупные» инсайдеры организуют многочисленные проверки восходящих планов.

Справедливости ради следует отметить, что эти планы фальсифицируют не только «мелкие» инсайдеры. Работники, не извлекающие инсайдерскую ренту, разрабатывают такие документы для уменьшения интенсивности работы и создания сверхнормативных запасов МТР, позволяющих бесперебойно работать в любых условиях.

В высокоцентрализованных корпорациях процесс планирования начинается и заканчивается нисходящими потоками плановых данных. Сперва «крупные» инсайдеры формируют приблизительный план — сценарные условия, а по итогам уточненных расчетов и анализа восходящих планов выдают нижестоящим подразделениям утвержденные бюджеты их деятельности. Это означает, что воля доминирующей группы является базой и результатом планирования.

### Этап 3

Ответственные за сбыт подразделения корпорации на сновании сценарных условий и маркетинговой стратегии формируют **план продаж** (план сбыта). В нем указываются объемы и цены продаж, а также данные об ожидаемой выручке. Иногда в дополнение к этому документу разрабатывается план по маркетингу. Он содержит сведения о составе и стоимости мероприятий, связанных с продвижением продукции на разных рынках.

План продаж обычно разрабатывается в нескольких вариантах. Это помогает оценить влияние разных цен на корпорацию. Если



компания не имеет власти над рынком, то варианты плана продаж формируются на основе прогнозов конкурентных цен, которые, в свою очередь, рассчитываются с использованием данных оперативных государственных прогнозов (уровня доходов населения, ВВП, индексов инфляции и др.). Если корпорация является членом олигополии, то маркетинговые подразделения управляющей компании или внешние консультанты оценивают эффекты замещения и вхождения в отрасль конкурентов при разных уровнях цен. Например, при планировании уровня повышения тарифов ОАО «Российские железные дороги» рассчитывает возможное сокращение объемов перевозок из-за перехода пассажиров и грузоотправителей на другие виды транспорта. Менеджеры корпораций, ответственные за работу с органами государственной власти, прогнозируют уровень их противодействия. Например, руководство ОАО «РЖД» перед предложением очередной индексации тарифов оценивает возможную реакцию Федеральной службы по тарифам и Правительства России, а также влияющих на них ассоциаций крупных грузоотправителей.

План продаж может детализироваться в зависимости от рынков сбыта для того, чтобы учесть различия в уровне власти компании на разных рыночных сегментах.

Если доминирующие группы извлекают инсайдерскую ренту, занижая доходы корпорации, то в компании-центре прибыли разрабатываются два плана продаж. Первый рассчитывается на основании рыночных цен и характеризует реальную выручку. Этот документ позволяет назначить объемы инсайдерской ренты. Второй план продаж разрабатывается на основе трансфертных цен и передается управляющей компании корпорации. Он характеризует объемы выручки, которые будут перечислены из центра прибыли производственным и иным подразделениям. Последние должны так спланировать свою деятельность, чтобы обеспечить неотрицательный или удовлетворительно отрицательный финансовый результат при установленных инсайдерами суммах поступлений оплаты за продукцию и услуги. Планирование объемов инсайдерской ренты в центре прибыли позволяет ограничить распространение информации об утечках финансовых ресурсов среди остальных подразделений корпорации.

Как упоминалось выше, инсайдеры могут извлекать ренту не только манипулируя с доходами, но и завышая цены поставок сырья, ставки арендной платы за предоставляемое корпорации имущество, проценты по внутрикорпоративным займам и др. Параметры этих операций также комплексно планируются в компании-центре прибыли. При этом инсайдеры назначают совокупный объем ренты, а аналитики, исходя из условия минимизации налоговых платежей,

рассчитывают трансфертные цены на внутрикорпоративные контракты. Позднее производственные и управленческие подразделения корпорации разрабатывают планы по себестоимости и кредитные планы на основе трансфертных цен.

Следовательно, объем инсайдерской ренты точно рассчитывается или, по крайней мере, оценивается.

#### Этап 4

На основании плана продаж подразделения корпорации формируют **производственные программы**. В них указываются сведения о натуральных объемах выпуска на разных предприятиях и их подразделениях. Обычно разрабатывается один вариант производственной программы на основе наиболее вероятного прогноза плана продаж. Если объемы сбыта изменяются, то производится оперативная корректировка.

При формировании производственных программ планируется использование основных фондов — разрабатывается план мощностей. На основании паспортов оборудования и рабочих мест, журналов учета рабочего времени и результатов технического освидетельствования рассчитывается стандартная загрузка мощностей, объемы их технического обслуживания, ремонтов (текущего и капитального), простоев и списания. В итоге определяются характеристики использования основных фондов, а также потребность в новых производственных активах, запчастях и расходных материалах.

Для повышения точности и объективности планирования мощностей некоторые корпорации применяют постоянно обновляемые компьютерные модели. Данные программы целесообразно использовать, если производственные активы относительно однородны. Это условие выполняется, когда многие подразделения корпорации занимаются похожими видами деятельности и используют для этого схожие типы основных фондов.

Например, отдельные нефтяные компании для проектирования и контроля нефтедобычи применяют постоянно действующие геолого-технологические модели месторождений. Другим положительным примером использования компьютерных моделей основных фондов является ОАО «АК «Транснефть»». В этой корпорации функционирует мощная автоматизированная система диагностики и обследования объектов магистральных нефтепроводов. Программная составляющая данной системы позволяет оценить концентрацию дефектов, спрогнозировать их развитие и рассчитать срок эксплуатации оборудования до возможной аварии. На основании этих данных формируется детально обоснованная «Комплексная программа по диагностике,

техническому перевооружению и ремонту объектов магистральных нефтетрубопроводов» и определяются режимы эксплуатации основных фондов (данные середины 2002 г.).

К сожалению, большинство российских компаний не планируют эксплуатацию основных фондов. В этом нет необходимости, потому что в период экономического спада образовались значительные резервы мощностей. В 90-х гг. на многих предприятиях военно-промышленного и топливно-энергетического комплекса, металлургии и других секторов экономики деградировали существовавшие в советский период достаточно эффективные системы управления производством. Однако в настоящее время во многих отраслях загрузка мощностей растет, и планирование использования основных фондов вновь становится востребованным.

На большинстве предприятий производственная программа также служит основой для расчета потребности в персонале (количестве и профессиональной структуре кадров), МТР и услугах подрядчиков. Эти данные оформляются в виде соответствующего комплекса таблиц.

### Этап 5

Предприятия корпорации на основании производственных программ, сведений о ценах на используемые ими МТР и услуги, а также данных о ставках оплаты труда персонала разрабатывают планы по производственной себестоимости. В них определяются переменные и постоянные затраты. Эти планы в свою очередь детализируются с помощью плана по труду (плана расходов на оплату труда), планов приобретения МТР и услуг, а также планов, характеризующих другие статьи себестоимости. Каждый из данных документов имеет свои процедуры формирования, которые для краткости изложения не рассматриваются.

Управляющие, сбытовые, снабженческие, транспортные и другие подразделения корпорации разрабатывают собственные сметы затрат.

При расчете плановой себестоимости на основании данных бухгалтерского учета основных фондов, сведений об использовании мощностей и нормативных актов определяются объемы амортизационных отчислений.

Часть производственных затрат связана с поддержанием работоспособности основных фондов. Данная группа показателей определяется с помощью плана по ремонтам. Крупные капитальные ремонты планируются так же, как и инвестиционные проекты (см. об этом ниже). Затраты на группы мелких ремонтов планируются в более

агрегированном виде. Для упрощения в данной работе эти процессы подробно не рассматриваются.

Производственные программы, планы по производственной себестоимости и сметы затрат передаются для корректировок подразделениям управляющей компании, ответственным за финансово-экономическое планирование. Позднее эти службы формируют **сводный план по себестоимости** (иногда его называют сводом расходов или сводной сметой затрат). В нем определяются производственные, общехозяйственные и коммерческие затраты корпорации.

«Мелкие» инсайдеры стремятся фальсифицировать отдельные статьи себестоимости. Для этого они на этапе формирования производственной программы преувеличивают объемы необходимых МТР и услуг, а на этапе планирования себестоимости завышают их цены. «Крупные» инсайдеры, как могут, препятствуют таким махинациям и внимательно проверяют планы.

### Этап 6

Подразделения управляющей компании, ответственные за бухгалтерский учет, формируют **план по налогам** (план по налогам, сборам и платежам во внебюджетные фонды). Налоги, исчисляемые с оборота, рассчитываются на основании налоговых баз из плана продаж (см. этап 3). Налоги и платежи, включаемые в себестоимость продукции, определяются на основании сводного плана по себестоимости или планов по отдельным ее статьям (см. этап 5). Налог на прибыль рассчитывается на основании плана прибылей и убытков (см. этап 9). Для определения некоторых налогов и платежей используются иные сведения, состав которых для краткости описания не рассматривается.

### Этап 7

Разрабатываются **планы инвестиционных проектов**.

Предприятия корпорации на основании сценарных условий и планов мощностей выдвигают концепции инвестиций, позволяющих достичь целевых объемов производства. Могут предлагаться и другие идеи. Формируются пояснительные записки с описанием замыслов проектов. Службы управляющей компании на основании стратегии развития корпорации разрабатывают идеи, связанные с созданием новых бизнесов. Обычно эти предложения направлены на строительство новых производств и приобретение уже существующих предприятий. Такие проекты называются стратегическими.

Инициативы разных подразделений корпорации оцениваются инвестиционными аналитиками, и начинается проектирование. Меры

приятия, связанные с капитальным строительством, разрабатываются в следующей последовательности:

1. Определяются цели проекта, назначение, мощность и место размещения объекта инвестирования, номенклатура планируемой к производству продукции. Проводится приблизительный технико-экономический расчет и формируется информационный меморандум для обсуждения коллегиальными органами корпорации. Для предварительного согласования с регулирующими инстанциями разрабатывается ходатайство (декларация) о намерениях (этап 1 проектной подготовки строительства согласно СП 11-101-95<sup>144</sup>).
2. Уточняются цели проекта, мощность и место размещения объекта инвестирования, обеспечение его ресурсами, номенклатура продукции, основные технологические и строительные решения, воздействие на окружающую среду, потребность в персонале. Проводится уточненный технико-экономический расчет и формируется обоснование инвестиций. Этот документ обсуждается коллегиальными органами корпорации и согласуется с регулирующими инстанциями (этап 2 проектной подготовки строительства согласно СП 11-101-95).
3. Разрабатывается проектная документация, содержащая исчерпывающий комплекс сведений об объекте инвестирования, организации его строительства, сметной стоимости и эффективности инвестиций (этап 3 проектной подготовки строительства согласно СП 11-101-95). Подробный порядок действий на данном этапе определен в СНиП 11-01-95<sup>145</sup>.
4. Производится итоговое планирование финансовых потоков и уточняется оценка эффективности инвестиционного мероприятия. Формируется бизнес-план проекта.

---

<sup>144</sup> СП 11-101-95 «Свод правил, порядок разработки, согласования, утверждения и состав обоснований инвестиций в строительство предприятий, зданий и сооружений» (утвержден Постановлением Минстроя России от 30.06.1995 № 18-63). Согласно Письму Госстроя России от 20.03.2003 № СК-1692/3 свод правил СП 11-101-95 в настоящее время действует в части, не противоречащей федеральным законам и постановлениям Правительства России. Новый свод правил СП 11-101-2003 по состоянию на конец 2004 г. был подготовлен, но не утвержден.

<sup>145</sup> СНиП 11-01-95 «Инструкция о порядке разработки, согласования, утверждения и составе проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений» (утверждена Постановлением Минстроя России от 30.06.1995 № 18-64). Порядок действия этого документа такой же, как и у свода правил СП 11-101-95.

Инвестиционные мероприятия, связанные с приобретением новых бизнесов, планируются в следующей последовательности:

- 1) оцениваются активы, которые планируется купить;
- 2) разрабатываются мероприятия, связанные с присоединением и развитием предполагаемых к приобретению бизнесов;
- 3) формируются планы и бюджеты этих операций.

При планировании разных классов проектов число этапов может быть сокращено или увеличено. Например, могут выделяться действия, связанные с НИОКР, испытаниями, подготовкой производства и др.

Некоторые корпорации уже на этапе планирования отдельных проектов стараются определить источники их финансирования. Это позволяет более гибко учитывать ограничения по объемам инвестиций. Компания не отказывается от разработки некоторых дорогостоящих проектов, а ищет возможные источники и схемы привлечения заемного капитала. Например, предоставляет инвесторам дополнительные гарантии и привлекает кредиты и займы для реализации конкретного крупного и потенциально успешного мероприятия.

На каждом этапе инвестиционного планирования происходит формальная и неформальная оценка созданных планов и отбор наиболее перспективных вариантов реализации проектов. Это позволяет избежать затрат на разработку бесперспективных идей. При формальной оценке показатели эффективности проектов сопоставляются с нормативными значениями. Неформальная оценка связана с обсуждением разработанных планов инвестиционными советами. Эти процедуры позволяют осуществлять первый из двух описанных в предыдущей главе этапов определения спроса на инвестиции.

«Мелкие» инсайдеры непосредственно участвуют в большинстве этапов планирования капиталовложений. Они завышают стоимость проектов и предлагают избыточные инвестиции. «Крупные» инсайдеры препятствуют этому. Идеи проектов предлагаются на основании сценарных условий, которые в неявном виде содержат установки доминирующей группы, связанные с максимизацией ренты на заданном временном горизонте. «Крупные» инсайдеры и их приближенные руководят инвестиционными советами и следят за обсуждениями проектов. Часто члены доминирующей группы лично участвуют в отдельных этапах инвестиционного планирования. Например, они ведут переговоры с органами государственной власти, кредиторами и партнерами по бизнесу. В результате полностью разрабатываются планы только тех проектов, которые устраивают «крупных» инсайдеров. При этом иногда соблюдается подобие справедливой конкуренции между

подразделениями корпорации за инвестиционный капитал. Проекты отбираются не только на основании мнений «крупных» инсайдеров, но и по степени соответствия нормативным критериям эффективности. Однако эти показатели, как указывалось выше, устанавливаются доминирующими группами.

Если «крупные» инсайдеры не следят за инвестиционным планированием, то менеджеры-оппортунисты разрабатывают планы проектов, соответствующие их личным интересам.

### Этап 8

Инвестиционные или планово-экономические подразделения управляющей компании составляют **инвестиционный план**. Этот документ разрабатывается на основании планов новых проектов и мероприятий, реализация которых была начата ранее и продолжится в будущем. В нем указываются совокупные расходы на реализацию портфеля инвестиций и следующие параметры каждого проекта:

- сметная стоимость;
- сроки реализации;
- затраты, осуществленные к началу планового периода;
- затраты на реализацию в текущем году;
- сведения о последовательности и сроках сдачи основных фондов;
- объемы доходов, возникающих параллельно с реализацией проекта;
- показатели эффективности.

Проекты в инвестиционном плане должны упорядочиваться в порядке убывания *IRR*. Это позволяет реализовать второй из двух, описанных в предыдущей главе, этапов определения спроса на инвестиции. Если инвестиционный портфель состоит преимущественно из мероприятий, направленных на поддержание существующего производства (модернизация и реконструкция, незначительно улучшающие свойства активов), а также непроизводственных инвестиций, то ранжирование по *IRR* обычно не осуществляется. Значение данного критерия оказывается либо чрезвычайно велико, либо его нельзя рассчитать. В этом случае проекты упорядочивают в порядке убывания срочности их реализации на основании мнений инженерно-технических специалистов и топ-менеджеров. Также при ранжировании могут учитываться технические параметры инвестиционных мероприятий. При использовании таких методов упорядочения объективность принимаемых решений снижается.

Кроме того, предполагаемые к реализации проекты классифицируются на основании целей, предметных областей и необходимых

для осуществления ресурсов. Это помогает точнее оценить эффективность инвестиций и спрос на них со стороны корпорации.

Группировки по целям и предметным областям определяют доли вложений по разным направлениям. Сравнение этих величин с показателями, установленными в инвестиционной стратегии, характеризует степень соответствия годовых планов среднесрочным и долгосрочным целям корпорации. В конечном итоге поддержание определенных пропорций между направлениями капиталовложений обеспечивает сбалансированность инвестиционной деятельности на всем управленческом горизонте корпорации.

Группировки по целям и предметным областям также позволяют точнее рассчитать показатели эффективности и учесть риски проектов, потому что для разных классов инвестиционных мероприятий могут применяться специализированные методы оценки. Кроме того, иногда устанавливаются дифференцированные в зависимости от типовых рисков отдельных групп проектов нормативные значения критериев эффективности.

Классификация по объемам ресурсов, необходимых для осуществления инвестиционных мероприятий, позволяет учесть ограничения по приведенным на них затратам и установить величины перераспределения финансов между дивизионами корпорации.

В некоторых корпорациях проекты дополнительно разделяются на несколько групп. В наиболее простом случае — на две. К первой относятся мероприятия, по которым полностью разработана проектная документация и установлено, что они соответствуют всем нормативным критериям эффективности. Эти проекты составляют верхнюю часть кривой спроса на инвестиции. Данные мероприятия, безусловно, будут реализованы, но их мало. Ко второй группе относятся проекты, по которым разработана лишь часть планов и установлено, что они соответствуют не всем нормативным показателям эффективности. Обычно реализуется только часть этих мероприятий. Отказ от разработки всей проектной документации по инвестициям с относительно низкой эффективностью позволяет экономить расходы на проектирование. Если компания все-таки решит реализовать часть этих мероприятий, то планы будут доработаны.

Информация о классах проектов вносится в инвестиционный план или в прилагаемые к нему аналитические таблицы. Этапы 7 и 8 позволяют рассчитать функцию спроса на инвестиции, кроме ее нижнего, бесперспективного участка. Ее материальным воплощением является инвестиционный план.

Полностью спланировать инвестиции перед началом планового года могут только корпорации, деятельность которых весьма стабиль-



на. Например, в такой ситуации находятся естественные монополии, в т. ч. вышеупомянутое ОАО «АК «Транснефть»». В этом случае все выгодные возможности инвестирования известны заранее. Однако большинство относительно небольших корпораций работают более оперативно. Часто перспективные возможности инвестирования возникают в течение планового года и их нельзя откладывать на будущее. В этом случае инвестиционный план формируется лишь частично, и определяется некоторый резервный фонд. Если в течение года появляется возможность осуществить потенциально выгодный проект, то он может быть профинансирован из данного резерва, или будет оперативно привлечен кредит. Возможно, даже придется приостановить реализацию некоторых других мероприятий.

Часто в дополнение к инвестиционному плану разрабатываются документы, характеризующие отдельные аспекты инвестиционной деятельности, — план закупок и поставок МТР и услуг, необходимых для реализации проектов, план расстановки бригад и техники по объектам строительства, план НИОКР и др.

Многочисленные аналитические процедуры уменьшают асимметрию информации между инициаторами проектов и остальной корпорацией. Это позволяет снижать риск избыточного инвестирования и завышения смет проектов. Следовательно, совершенствование процессов планирования укрепляет власть «крупных» инсайдеров.

На практике во многих российских корпорациях процедуры инвестиционного планирования до настоящего времени остаются фрагментарными. «Мелкие» инсайдеры блокируют исполнение отдельных этапов процессов и сохраняют возможности для изъятия ренты. Исследование систем планирования инвестиционной деятельности одиннадцати крупных российских корпораций (см. перечень компаний в гл. 4) позволило выявить ряд типовых проблем<sup>146</sup>.

Семь обследованных корпораций имели достаточно эффективные системы планирования. Они производили формальную и неформальную оценку проектов и формировали инвестиционный план. Однако показатели эффективности инвестиционных мероприятий часто рассчитывались некорректно, неверно, на основе недостоверных данных.

В двух обследованных корпорациях формальные оценки инвестиций почти никогда не производили. Аналитики только примерно рассчитывали совокупные затраты на проекты, а их приоритетность определялась на основании мнений топ-менеджеров. Инвестиционный план компании являлся простым списком разных мероприятий

---

<sup>146</sup> По данному вопросу см. также (Новожинов, 2003, 2004).

и затрат на них. Его окончательный состав утверждался на производственных совещаниях. Корпорации разрабатывали качественные планы проектов только ради получения кредитов.

Еще в двух компаниях почти никогда не производили формальные оценки эффективности капиталовложений и не формировали обособленный инвестиционный план. В планах этих организаций информация об инвестиционных мероприятиях была перемешана с целевыми показателями текущей деятельности.

В восьми обследованных корпорациях существовали коллегиальные органы формирования инвестиционных решений. На некоторых предприятиях этих компаний такие структуры были созданы еще во времена СССР. В трех корпорациях инвестиционных советов не было, и решения волевым образом принимали отдельные топ-менеджеры. Однако на момент обследования две из трех компаний планировали создать такие структуры. В некоторых исследованных корпорациях коллегиальные органы формирования инвестиционных решений были неэффективны, потому что управленческие службы этих компаний формировали недостаточно информативные и оперативные аналитические материалы. В результате у инвестиционных советов отсутствовала основа для формирования объективных выводов, а итоговые решения являлись результатом победы одних менеджеров над другими.

Несмотря на описанные недостатки, системы планирования инвестиций большинства обследованных крупных корпораций являются наиболее передовыми в российских условиях. Работающие в нестабильном режиме компании среднего размера обычно реализуют лишь отдельные фрагменты описанных процедур. Данный вывод подтверждают материалы исследования (Инновации в постсоветской промышленности, 2000). Эта работа выполнена на основании проведенных в 1999 г. обследований 140 предприятий России, Грузии и Белоруссии. Преимущественно изучались компании среднего размера. Было установлено, что бизнес-планы (полноценные планы отдельных проектов) большинство предприятий не разрабатывает (Там же, с. 93). Оценки эффективности тоже не проводятся. При этом практически на всех предприятиях рассчитывают во что обойдется проект и какова перспективная прибыль. В ряде случаев составляются инвестиционные планы.

Один из авторов данной работы тоже исследовал процессы планирования инвестиций в российских компаниях среднего размера. Этот анализ был проведен на основании собранных с 1999 по 2002 гг. сведений о трех фирмах, которые преимущественно занимались парфюмерным и табачным бизнесом, а также дорожным строительством.

Было установлено, что ни одна из данных компаний не рассчитывала показатели эффективности проектов. Аналитики этих фирм только примерно оценивали совокупные затраты на инвестиционные мероприятия, а их приоритетность определяли «крупные» инсайдеры.

Фрагментарные системы планирования позволяют сбалансировать объемы капиталовложений и источники их финансирования, поскольку доходы и расходы корпораций согласуются при разработке и защите бюджета (см. подробнее ниже). Однако сформированный таким образом портфель проектов, вероятно, будет не лучшим — прибыль от его реализации окажется ниже потенциально возможного уровня.

Провалы в планировании позволяют «мелким» инсайдерам осуществлять неэффективные и малоэффективные инвестиционные мероприятия с завышенными бюджетами и извлекать ренту описанными в гл. 3 и 4 способами. В результате может сложиться ситуация, которую отражает рисунок 6.2. Менеджеры-оппортунисты предложат портфель проектов, который якобы соответствует кривой спроса  $D_I^1$ . Неосмотрительные «крупные» инсайдеры согласятся с этим. Уравновешивая предполагаемый спрос на инвестиции и предложение инвестиционных фондов, они осуществят капиталовложения объемом  $V$ . Однако в реальности доходность реализуемых проектов окажется ниже, чем планировалось, и будет соответствовать кривой спроса  $D_I^2$ . Часть мероприятий принесет чистые убытки, а часть невысокую прибыль. Финансовые ресурсы объемом  $V_1$  будут потрачены на избыточные проекты,  $IRR$  которых меньше банковского процента<sup>147</sup>. Спрос на инвестиции и предложение инвестиционных фондов окажутся разбалансированы. Конечно, такое положение не может продолжаться долго, и в будущем внутренне накапливаемые фонды резко сократятся.

---

<sup>147</sup> Корпорации, ориентированные на долгосрочный рост, осуществляют любые капиталовложения, доходность которых больше ставки процента в точке равенства спроса на инвестиции и предложения инвестиционных фондов. В ситуации среднего спроса на инвестиции (см. рисунок 1.10) и достаточно высокого предложения инвестиционных фондов может осуществляться некоторое количество проектов, у которых доходность будет ниже ставки банковского процента. Это позволяет удерживать и расширять контролируемую долю рынка. Однако для краткосрочно ориентированных российских корпораций такие проекты не привлекательны. «Крупные» инсайдеры предпочитают доверить финансовые ресурсы, необходимые для реализации этих капиталовложений, финансовым институтам. Следовательно, для них любые проекты с доходностью меньшей, чем банковский процент, являются избыточными.

«Мелкие» инсайдеры отстаивают существование описанных провалов в системах планирования инвестиций. Они утверждают, что формальные оценки эффективности менее точны, чем мнения компетентных работников, и компании не стоит привлекать для разработки качественных планов дополнительных экономистов. Также недостатки в планировании обосновываются преобладанием в инвестиционных портфелях корпораций проектов, направленных на поддержание работы существующего производства. Однако эффективность затрат могла бы быть оценена и в этих случаях.

В целом описанные процессы планирования инвестиций в высокоцентрализованных российских корпорациях идентичны процедурам планирования в СССР.

Советские предприятия завышали объемы необходимых капиталовложений в ответ на плановые задания министерств по увеличению объемов производства (Блохин, 2002, с. 76, 77). Нижестоящие уровни управления российских корпораций тоже не заинтересованы в повышении эффективности бизнеса и пытаются преувеличить объемы инвестиций. Вышестоящие уровни управления препятствуют этому.

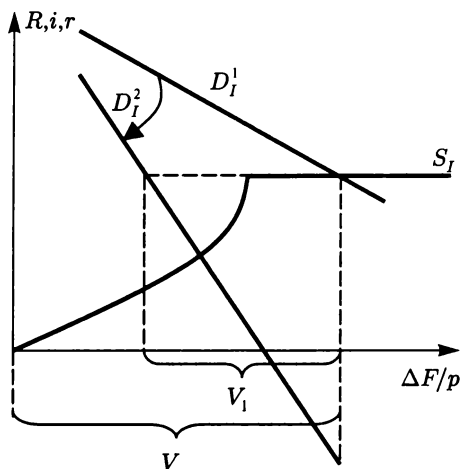


Рис. 6.2. Сдвиг кривой спроса на инвестиции под влиянием манипуляций «мелких» инсайдеров.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям. Влияние «крупных» инсайдеров на графики функций спроса на инвестиции и предложения инвестиционных фондов не показано

## Этап 9

Финансово-экономические подразделения управляющей компании составляют **план прибылей и убытков**. Этот документ разрабатывается на основании плана продаж, сводного плана по себестоимости, плана по налогам и инвестиционного плана. В нем указываются сведения о прибыли и направлениях ее использования.

В корпорациях развитых стран этот документ характеризует реальный результат хозяйственной деятельности (прибыль/убыток

до и после налогообложения). В таких организациях системы планирования в краткосрочном периоде направлены на достижение двух взаимодополняющих целей — увеличения прибыли и обеспечения ликвидности (в долгосрочном периоде, как указывалось в гл. 1, основная цель — рост бизнеса). При этом получение прибыли всегда, за исключением кризисных периодов, является главной целью (Хан, 1997, с. 92). Соответственно, планы прибылей и убытков корпораций развитых стран характеризуют важнейшие показатели их деятельности на годовом горизонте.

В российских компаниях значение этого документа иное. Решение о финансовом результате (объеме инсайдерской ренты) принимается на этапе формирования трансфертных цен между центрами прибыли и остальными подразделениями корпорации. В условиях доминирования инсайдеров в плане прибылей и убытков определяется не реальная прибыль, а согласуются основные показатели бизнеса (доходы, расходы, инвестиции, кредиты и др.). Значит, *план прибылей и убытков российской корпорации позволяет при заданных объемах инсайдерской ренты свести концы с концами на годовом горизонте*. Порядок расчетов при формировании этого документа представлен на рисунке 6.3.

Рассмотрим подробнее этапы расчетов финансового результата компании:

1. Определяются доходы (нетто) по основным видам деятельности корпорации. Они равны разности доходов (брутто) из плана продаж и налогов, включаемых в оборот по реализации<sup>148</sup> из плана по налогам.
2. Рассчитываются объемы маржинальной прибыли (убытков) по основным видам деятельности корпорации. Они определяются как разность доходов (нетто) от реализации и переменных производственных и коммерческих затрат из сводного плана по себестоимости.
3. Рассчитывается совокупная прибыль (убыток) от реализации. Она равна разности суммарной маржинальной прибыли и постоянных производственных, общехозяйственных и коммерческих затрат из сводного плана по себестоимости.
4. Рассчитывается прибыль (убыток) до налогообложения. Она определяется как сумма совокупной прибыли (убытка) от реализации и результатов по операционным и внеоперационным доходам

---

<sup>148</sup> Данные налоги являются частью вышеупомянутых налогов, исчисляемых с оборота.

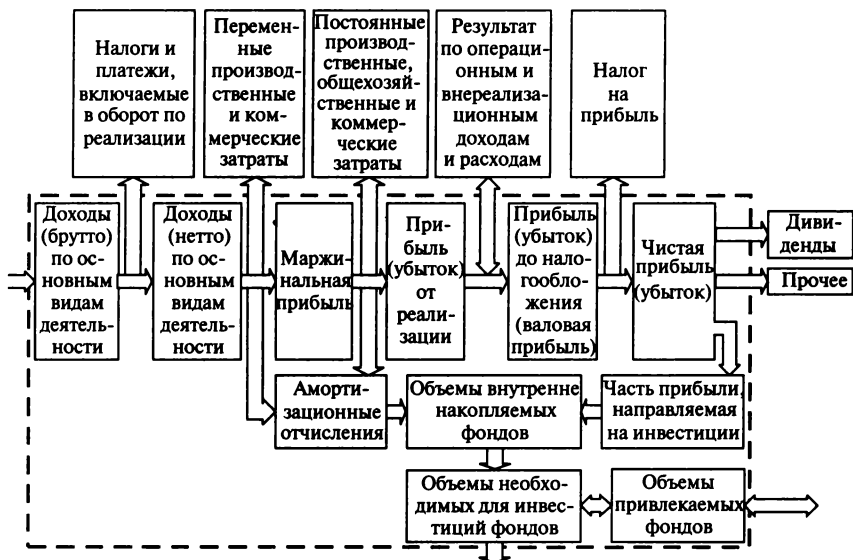


Рис. 6.3. Порядок расчетов объемов внутренне накопляемых фондов, а также согласования спроса на инвестиции и предложения инвестиционных фондов.

Стрелки на рисунке, пересекающие пунктирную линию, характеризуют входящие и исходящие из корпорации финансовые потоки

и расходам (доходы от участия в других фирмах, проценты к получению по выданным займам, доходы и расходы от реализации материалов и основных фондов и др.).

5. Рассчитывается чистая прибыль (убыток). Она равна разности прибыли (убытков) планируемого периода до налогообложения и налога на прибыль из плана по налогам.
6. На основании согласований с «крупными» инсайдерами определяется распределение чистой прибыли планируемого периода между дивидендами, финансированием инвестиций и прочими направлениями (санкции по налогам и резервный капитал).

Для планирования использования чистой прибыли иногда составляется обособленная аналитическая таблица — смета отвлеченных средств.

В результате расчетов на этапах 2, 3, 4, 5, 6 и 9 определяются объемы внутренне накопляемых корпорацией фондов при предварительно установленном уровне инсайдерской ренты. Эта величина является суммой амортизационных отчислений и направляемой на инвестиции части чистой прибыли. Иногда капиталовложения финансируются

с помощью теневых схем, позволяющих сократить выплаты налога на прибыль. Для упрощения процедуры планирования этих операций не рассматриваются.

Внутренние ставки процента для разных уровней цен на товары корпорации обычно не рассчитываются, потому что некоторые негативные рыночные эффекты точно оценить почти невозможно. Например, сложно предсказать реакцию государства. Однако иногда топ-менеджерам корпорации предоставляются сведения о маржинальной прибыли от продаж разных товаров при разных уровнях надбавок на издержки. На основании этих данных и опыта взаимоотношений с государством определяется уровень цен, при котором потери равны стоимости заемного капитала. В результате примерно устанавливается положение точки пересечения графиков функций предложения внутренне накапливаемых фондов и заемного капитала и оценивается экономически оправданный объем внутреннего накопления.

Важно отметить, что ценовые диспаритеты и внутрикорпоративные конфликты влияют на определяемые в плане прибылей и убытков показатели. С помощью описанных плановых расчетов можно точно оценить воздействие на корпорацию возможных изменений стоимостных пропорций и уровня борьбы заинтересованных сторон за доходы.

### Этап 10

Службы управляющей компании, ответственные за взаимодействие с кредитными организациями и рынком ценных бумаг, формируют **кредитный план**. В нем содержатся сведения об объемах привлечения и возврата долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, а также данные о расходах на обслуживание полученного в разные периоды заемного капитала. Информация о долгосрочном внешнем финансировании позволяет оценить горизонтальный участок графика функции предложения инвестиционных фондов.

На практике кредиты и займы предоставляются на разных условиях. Расходы на их обслуживание постепенно растут при относительно небольших объемах заимствований. Если же компания превышает некоторый допустимый для инвесторов уровень задолженности<sup>149</sup>, то

---

<sup>149</sup> Кредиторы исследуют финансовое состояние заемщика. Формальная оценка осуществляется на основе анализа бухгалтерской отчетности. При этом оцениваются ликвидность и финансовая устойчивость. Однако в российских условиях бухгалтерская отчетность компаний зачастую недостоверна. Нормативы финансовых коэффициентов, установленные на основе зарубежного опыта, также не соответствуют отечественной специфике. В этих

они соглашаются предоставлять рискованные кредиты и займы только под повышенные проценты (см. рисунок 6.4). Также с увеличением объемов привлеченного капитала уменьшаются масштабы и сроки заимствований. Эти закономерности обусловлены описанным в гл. 1 принципом возрастания риска.



**Рис. 6.4.** Согласование спроса на инвестиции и предложения инвестиционных фондов при годовом планировании.

По вертикали отложены  $IRR$  инвестиций ( $r$ ) и внешняя ставка процента ( $i$ ), а по горизонтали — инвестиционные фонды ( $\Delta F/p$ ). График предложения заемного капитала изображен в дискретном виде на основании принципа возрастания риска

Корпорации, стремящиеся к долгосрочному росту, избегают чрезмерных заимствований. Они стремятся сформировать такую структуру активов и пассивов, которая позволяет поддерживать благоприятные отношения с кредиторами.

Порции заемного капитала, которые компания планирует привлечь, ранжируются в кредитном плане в порядке возрастания рас-

условиях кредиторы, помимо формальной оценки состояния заемщика, стараются получить неформальные подтверждения его платежеспособности. Для этого они запрашивают данные управленческого учета, сведения о крупных контрактах, гарантирующих сбыт продукции, информацию о доминирующей группе, имуществе компании и др.



ходов на их обслуживание (по уровню процента). Если внешнее финансирование сопровождается особыми условиями, связанными с отношениями кредитора и заемщика (залог, поручительство, лизинг и др.), то об этом делаются соответствующие примечания. Кроме того, в кредитном плане выделяются разделы, описывающие долго-, средне- и краткосрочные кредиты и займы, а также разделы, посвященные ранее занятому и планируемому к получению капиталу.

При формировании кредитного плана согласуется спрос на инвестиции и предложение инвестиционных фондов на годовом горизонте (см. рисунок 6.4). Для этого инвестиционный план сопоставляется с источниками финансирования — объемами внутренне накапливаемых и привлекаемых фондов. Окончательная потребность в заемном капитале рассчитывается как разница между приведенными затратами на реализацию планируемого портфеля инвестиций и объемом направляемой на капиталовложения части чистой прибыли и амортизации. В результате формируются итоговые инвестиционный и кредитный планы (в части долгосрочных кредитов и займов). Внутренняя норма доходности *наименее доходного планируемого к осуществлению проекта должна быть больше или равна ставке процента за привлечение наиболее дорогой порции заемного капитала*. Итоги согласования кредитного и инвестиционного планов иногда оформляются в виде аналитической таблицы, описывающей источники финансирования инвестиций.

При чрезвычайно краткосрочном горизонте стратегии «крупные» инсайдеры могут считать кредиты дополнительным источником извлечения ренты. В этом случае только часть заемного капитала пойдет на финансирование инвестиций. Остальное, например, будет выдано в качестве аванса фирме-однодневке для последующей обналички.

«Мелкие» инсайдеры, участвующие в разработке кредитного плана, предлагают привлекать кредиты и займы у сотрудничающих с ними организаций под высокий процент. «Крупные» инсайдеры препятствуют этому.

*Описанные плановые расчеты направлены на поддержание неотрицательного или удовлетворительно отрицательного финансового результата в условиях извлечения инсайдерской ренты.* Достижение такого состояния не гарантирует обеспечения текущей ликвидности. Однако данная цель является приоритетной для большинства российских корпораций. Это объясняется двумя причинами. Во-первых, некоторые корпорации и их контрагенты по объективным причинам находятся в тяжелом положении и часто не могут вовремя платить по своим обязательствам. Во-вторых, инсайдеры многих компаний хищнически изымают большую часть свободных финансовых ресур-

сов. Это создает дополнительные проблемы с обеспечением ликвидности. В таких условиях важнейшей задачей планирования бизнеса является определение направлений и объемов движения их финансовых ресурсов. Этот процесс целесообразно рассмотреть подробнее.

### Этап 11

Финансово-экономические службы управляющей компании с помощью сбытовых, снабженческих, производственных и других подразделений формируют бюджет движения финансовых ресурсов (бюджет). В нем указываются направления и объемы финансовых потоков, а также сальдо на начало и конец годового периода. Обычно бюджет состоит из доходной и расходной частей. В этих таблицах выделяются разделы, посвященные текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Бюджет разрабатывается в несколько этапов:

1. Сбытовые, закупочные, инвестиционные и другие подразделения корпорации во взаимодействии с финансово-экономическими службами планируют отдельные группы финансовых потоков. Определяется поступление оплаты за товары компании, платежи поставщикам, подрядчикам, персоналу, бюджетам различных уровней и др. Эта информация представляется в виде отдельных таблиц, или планы, формируемые на этапах 3, 5, 6, 8, 10, дополняются соответствующими разделами. Например, к сведениям о возникновении обязательств по уплате налогов в плане по налогам прибавляются данные об их оплате.
2. Финансово-экономические подразделения управляющей компании проверяют разные части бюджета. Путем сравнения его доходной и расходной частей определяется дефицит/профицит финансовых ресурсов.
3. При выявлении проблем с обеспечением текущей ликвидности на некоторых периодах планируемого года может быть принято решение о привлечении краткосрочных кредитов и займов. В этом случае в кредитный план будет внесена информация об этих операциях, а остальные планы будут скорректированы в части расходов на обслуживание дополнительных заимствований. Более благоприятным для корпорации способом поддержания текущей ликвидности является изменение потоков инсайдерской ренты. Иногда инсайдеры, особенно если они являются крупными собственниками, соглашаются перераспределить изъятия финансов из бизнеса в течение года. Краткосрочно ориентированные доминирующие группы жестко отстаивают заранее установленные объемы ренты, и компании приходится привлекать краткосрочные кредиты.

При выявлении профицита финансовых ресурсов в некоторые периоды планируемого года может быть разработан план краткосрочных финансовых вложений. Он содержит информацию о размещении временно свободных средств. План прибылей и убытков будет скорректирован на величину доходов от этих операций.

В результате ликвидации дефицитов и профицитов финансовых ресурсов формируется бюджет, в котором полностью согласованы поступления и платежи корпорации при осуществлении всех видов деятельности.

4. На основании сбалансированного бюджета и других планов управляющая компания корпорации разрабатывает бюджеты отдельных центров ответственности<sup>150</sup>. Эти нисходящие документы завершают процедуру годового планирования. В них содержатся сведения о движении финансовых ресурсов и целевых показателях разных подразделений корпорации.

«Мелкие» инсайдеры стремятся составить выгодные для себя бюджеты, а «крупные» инсайдеры, как могут, препятствуют этому.

Весь комплекс планов и бюджетов обсуждается коллегиальными органами компании, в т. ч. инвестиционным советом и бюджетным комитетом, а затем утверждается советом директоров.

После завершения разработки годовых планов и бюджетов остается ряд неутвержденных проектов. Если в течение года у корпорации возникают дополнительные финансовые ресурсы, то данные мероприятия могут начать осуществляться. Это позволяет оперативно уравнивать спрос на инвестиции и предложение инвестиционных фондов.

Кроме перечисленных планов и бюджетов корпорации развитых стран разрабатывают прогнозную бухгалтерскую отчетность. Основной целью данных документов является формирование структуры активов и пассивов, помогающей предотвратить чрезмерное увеличение рисков инвесторов. Это позволяет компаниям привлекать заемный капитал под умеренные проценты и целенаправленно воздействовать на рынок своих ценных бумаг.

Российские корпорации редко разрабатывают плановые бухгалтерские балансы. Обычно в формировании позитивной для кредиторов внешней отчетности просто нет необходимости. Во-первых, как уже упоминалось ранее, отечественный рынок ценных бумаг

---

<sup>150</sup> Подразделения корпорации, руководители которых несут ответственность за достижение определенных целевых показателей.

до настоящего времени не стал заметным источником привлечения финансовых ресурсов. Во-вторых, взаимоотношения корпораций с кредиторами основываются на неформальных личных контактах их доминирующих групп. Инсайдер-заемщик должен гарантировать инсайдеру-кредитору, что его аппетиты в отношении ренты будут умеренными и он вовремя вернет финансовые ресурсы. При этом все понимают, что в российских условиях бухгалтерская отчетность не является достоверным источником информации.

Тем не менее некоторые отечественные корпорации уделяют значительное внимание отношениям с потенциальными иностранными инвесторами. Для этого они внедряют процедуры планирования бухгалтерской отчетности и ведения бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами. Однако, даже если отечественной компании удастся привлечь иностранный заемный капитал, то только под значительно более высоким, чем в корпорациях развитых стран, процент и на меньший срок<sup>151</sup>. В этой связи в (Радыгин, Сидоров, 2000, с. 54) справедливо утверждается: «Только наивный или циничный исследователь российских реалий может рассуждать об успехах реформирования бухгалтерского учета по стандартам, соответствующим МСФО (МСБУ) или US GAAP. Подготовка „прозрачных“ документов для выпуска ADR/GDR или еврооблигаций рассчитана лишь на широкую публику, которая примет это на веру, или профессиональных инвесторов в высокорисковые активы, которым это безразлично».

### Этап 12

Подразделения корпорации в течение года разрабатывают квартальные и месячные планы и бюджеты, а также корректируют годовые планы и бюджеты. В результате производится оперативная балансировка спроса на инвестиции и предложения инвестиционных фондов. Процедуры квартального и месячного планирования в целом аналогичны описанным процессам формирования годовых планов.

В некоторых российских корпорациях состав показателей на разных горизонтах планирования отличается. Обычно это вызвано объективными обстоятельствами. Отдельные параметры бизнеса непред-

<sup>151</sup> Например, в 2002 г. ОАО «Газпром» получило долгосрочные кредиты объемом 250 млн \$ от «Societe Generale» на 6 лет под 3,65 % годовых и объемом 300 млн \$ от «Bayerische Hypo- und Vereinsbank» на 6 лет под 3,75 % годовых. Также были взяты менее крупные краткосрочные кредиты на 1 и 2 года под 9,5 %, 8,5 %, 6,15 %. Типовой заем для сопоставимых с ОАО «Газпром» зарубежных нефтегазовых компаний «Exxon», «Shell», «Conaso» — 3–5 млрд \$ на 15 лет под 1,5 % годовых (Новоселова, Сиваков, 2002, с. 23; Юрлов, 2002, с. 27).

сказуемо изменяются и не могут быть определены в отдаленной перспективе. На основании принципа минимальной достаточности корпорации планируют на годовом и более длительных горизонтах только те показатели, которые действительно можно достоверно предсказать. Остальные характеристики описываются в квартальных и месячных планах. Например, может составляться лишь укрупненный годовой бюджет, а его статьи будут детализироваться на месячном горизонте. Иногда рассогласования между группами плановых показателей вызваны манипуляциями «мелких» инсайдеров, которые стремятся снизить достоверность планирования.

Корпорации также контролируют и анализируют исполнение планов и бюджетов. При этом сравниваются плановые и учетные данные, выявляются отклонения и устанавливаются их причины. В результате разрабатываются корректирующие мероприятия, позволяющие достигать запланированных целей.

Планы и бюджеты крупных компаний являются весьма объемными и подробными документами, содержащими сотни строк показателей. Для повышения эффективности обработки этой информации многие компании внедряют автоматизированные системы планирования. Данные программы позволяют проводить многовариантные расчеты и оценивать взаимное влияние многих факторов.

*Описанные процессы планирования свидетельствуют о том, что корпорации с регулярным менеджментом и мощными аналитическими службами способны довольно точно рассчитать почти все характеристики кривых спроса на инвестиции и предложения инвестиционных фондов. Фактически компания может сделать весьма рациональный выбор.*

Если в корпорации отсутствует регулярный менеджмент, то управленческие решения принимаются на основании опыта разных инсайдеров. Действует правило «большого пальца». Точный баланс спроса на инвестиции и предложения инвестиционных фондов не вычисляется, но решения руководства в целом приближаются к значению, которое можно было бы рассчитать. Конечно, внутрикорпоративная борьба может нарушать эти процессы.

На ранних этапах развития большинство компаний вообще не стремится совершенствовать системы планирования. Доминирующие группы воспринимают планы как препятствие своей инициативе. Кроме того, для разработки и функционирования управленческих систем необходимы значительные затраты.

Однако в больших компаниях опыта «крупных» инсайдеров недостаточно для формирования множества сложных решений. Осознание необходимости внедрения систем планирования обычно появля-

ется после совершения значительных ошибок в процессе управления корпорацией. Основной причиной этих проблем является рассогласованное и недальновидное формирование разных решений. Например, в период сезонного максимума продаж инсайдер может изъять слишком большой объем ренты, и в оставшуюся часть года корпорация будет постоянно испытывать дефицит финансовых ресурсов. Кроме того, при отсутствии объективной основы формирования решений резко возрастают потери из-за манипуляций «мелких» инсайдеров. На ранних этапах своего развития многие российские компании под давлением менеджеров-оппортунистов осуществляли неэффективные инвестиции в зависимые общества и приобретение сторонних бизнесов.

Совершив несколько крупных ошибок и оценив уровень утечек инсайдерской ренты, доминирующая группа обычно осознает необходимость предвидения будущего и согласованной работы разных подсистем управления. Компания самостоятельно или с помощью внешних консультантов разрабатывает и внедряет систему планирования (бюджетирования). Для сохранения своих позиций «мелкие» инсайдеры часто препятствуют этому или, формально подчиняясь установленным правилам, сохраняют дефекты в системе управления. Значит, если некоторые компании не планируют свою хозяйственную деятельность согласно описанной схеме, им все-таки придется ее внедрить в будущем.

Однако даже в передовых российских корпорациях системы планирования бизнеса в настоящее время обеспечивают менеджеров только частью информации, необходимой для формирования управленческих решений. В результате компании периодически делают ошибки и несут убытки. Это побуждает их совершенствовать системы управления.

Анализ процессов планирования бизнеса позволяет сделать следующие выводы:

- Благодаря долгосрочному, среднесрочному и краткосрочному планированию передовые российские корпорации принимают взаимосвязанные решения в сфере ценообразования, распределения доходов и инвестиций. В результате они достаточно точно согласуют объемы инсайдерской ренты, предложение инвестиционных фондов и спрос на инвестиции. Следовательно, процессы формирования управленческих решений в крупном российском бизнесе в целом соответствуют структуре адаптированной к российским условиям модели А. Эйхнера.
- «Крупные» инсайдеры деформируют системы планирования корпораций согласно своим интересам. Они ограничивают горизон-

ты управленческих стратегий и упрощают или вообще не исполняют процедуры долгосрочного и среднесрочного планирования. Основной целью оперативного планирования они считают поддержание неотрицательного или удовлетворительно отрицательного финансового результата и ликвидности при установленных объемах изъятия инсайдерской ренты.

- «Мелкие» инсайдеры тоже негативно влияют на системы управления. Для сохранения возможностей манипуляций они блокируют исполнение отдельных этапов планирования. В корпорациях с полноценными системами управления эти лица фальсифицируют восходящие планы: занижают объемы поступлений от продаж, завышают затраты и платежи, предлагают привлекать невыгодные кредиты и т. д.

## Литература

- Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 1999.
- Блохин А. А. Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики. — М.: МАКС Пресс, 2002.
- Деменюк В. Н. Наука побеждать (Теория и практика стратегического управления). — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1999.
- Инновации в постсоветской промышленности / Под ред. В. И. Кабаиной. — Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского ун-та, 2000.
- Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпл Дж. Школы стратегий. — СПб.: Питер, 2000.
- Новожинов Д. В. Управление инвестициями в российских корпорациях в условиях доминирования инсайдеров: Дис. ... канд. экон. наук. — М., 2003.
- Новожинов Д. В. Экономическая теория и реальность: влияние на эффективность инвестиционных решений российских корпораций инсайдерских способов распределения доходов // Проблемы прогнозирования. — 2004. — № 2.
- Новоселова Ю., Сиваков Д. Большая нужда «Газпрома» // Эксперт. — 2002. — № 48.
- Радыгин А., Сигоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. — 2000. — № 5.
- Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. — М.: Финансы и статистика, 1997.
- Юрлов Б. С финансами «Газпрома» все в порядке // Эксперт. — 2002. — № 48.

## Глава 7

### **Инвестиционные стратегии российских корпораций**

Описанные в книге закономерности инвестиционного поведения крупного российского бизнеса целесообразно подтвердить эмпирически. Для этого необходимо исследовать опыт отечественных корпораций в сфере осуществления капиталовложений. Анализ эмпирического материала целесообразно вести в детализации по разным вариантам инвестиционных стратегий крупного бизнеса.

Инвестиционная стратегия — это совокупность направлений преобразований активов компаний и принципов управления этими изменениями. Можно выделить количественный и качественный аспект капиталовложений. Соответственно инвестиционные стратегии следует упорядочить в зависимости от масштаба преобразований активов и по степени изменения технических и иных характеристик основных фондов. При первом варианте группировки основным классификационным признаком является объем необходимых для осуществления инвестиций ресурсов, а при втором — свойства создаваемых активов. В первую очередь целесообразно исследовать специфику количественных инвестиционных стратегий крупного российского бизнеса.

#### **§ 1. Количественные аспекты инвестиций российских корпораций**

Анализ возможных масштабов преобразований основных фондов позволяет предложить следующие варианты количественных инвестиционных стратегий:

1. Суженное воспроизводство активов — инвестиции отсутствуют или недостаточны для компенсации износа и/или продажи основных фондов. Это способствует сокращению выпуска продукции.
2. Простое воспроизводство активов — осуществляются проекты, связанные с ремонтом и заменой изношенных основных фондов, а также безальтернативные мероприятия, реализация которых предписывается законодательством по охране окружающей среды, технике безопасности и социальными нормативами. Это позволяет поддерживать стабильный объем производства.



3. Расширенное воспроизводство, частично и постепенно изменяющее активы корпорации — осуществляются проекты с относительно невысокими приведенными затратами и короткими сроками окупаемости, связанные с улучшением производства. В результате объем продаж незначительно растет, снижаются расходы и увеличиваются доходы.
4. Расширенное воспроизводство, радикально и быстро изменяющее активы корпорации — осуществляются проекты с относительно высокими приведенными затратами и длительными сроками окупаемости по созданию новых и радикальному изменению существующих производственных комплексов корпорации. Это позволяет резко увеличивать объемы продаж, сокращать затраты, улучшать качество производимой продукции, создавать и выводить на рынок новые товары. Корпорации обрабатывающей промышленности, реализуя данную стратегию, разворачивают производства уникальных продуктов. В результате рыночные доли этих компаний остаются стабильными или растут.

Точкой отсчета, упорядочивающей количественные инвестиционные стратегии по объемам необходимых для их осуществления ресурсов, являются совокупные амортизационные отчисления корпорации. При реализации только первой стратегии инвестиции меньше амортизационных отчислений. Если осуществляются вложения первого и второго типа, то их объем примерно равен или несколько меньше амортизации. При совместной реализации первой, второй, третьей и четвертой стратегий объем инвестиций превышает амортизационные отчисления.

Оценив влияние каждого инвестиционного проекта на активы корпорации, можно разделить портфель капиталовложений на четыре группы мероприятий, соответствующих описанным стратегиям.

В странах с развитой корпоративной экономикой, ориентированной на долгосрочный рост, реализуются все вышеперечисленные типы инвестиций. Например, компания, создающая новые дивизионы, должна развивать, поддерживать, а в отдельных случаях и сворачивать производство в других своих подразделениях. Однако важнейшей стратегией является четвертая, потому что только она обеспечивает долгосрочные конкурентные преимущества корпораций.

В России все обстоит иначе. *В силу ценового диспаритета, гоминизирования инсайдеров и ряда грустных неблагоприятных факторов даже в период экономического оживления обычно реализуются первая и вторая стратегии и, в лучшем случае, третья. Инвестиционные проекты четвертого типа осуществляются очень редко. Этот вы-*

вод подтверждает обследование российских компаний (Кувалин и др., 2003, с. 145)<sup>152</sup>(см. таблицу 7.1).

**Табл. 7.1.** Распределение ответов на вопрос «Обеспечивает ли сегодняшний уровень производственных инвестиций Вашего предприятия решение проблемы полноценной модернизации производства?»

	Январь— февраль 2001 г. Всего	Декабрь 2002 г. — январь 2003 г.		
		Всего	В т. ч. предприятия машино- строения	В т. ч. предприятия металлургии
Не обеспечивает даже сохранение существующего технологического уровня производства	24,44 %	30,15 %	28,57 %	16,67 %
Способен поддержать производство на существующем технологическом уровне и не более	31,85 %	38,97 %	48,57 %	16,67 %
Способен обеспечить лишь некоторые частные улучшения	37,04 %	27,21 %	20 %	50 %
Да, вполне обеспечивает	6,67 %	3,68 %	2,86 %	16,67 %
Всего ответивших предприятий	135	136	35	6

**Примечание.** Предприятия, не способные сохранить существующий технологический уровень производства, реализуют первую инвестиционную стратегию. Бизнесы, поддерживающие мощности на ранее достигнутом уровне и не более, осуществляют инвестиции первого и второго типов. Объемы основного капитала у большинства таких предприятий продолжают сокращаться, потому что они лишь обеспечивают работоспособность постоянно стареющих мощностей. Предприятия, осуществляющие некоторые частные улучшения активов, реализуют первые три инвестиционные стратегии. Наконец, бизнесы, проводящие полноценную модернизацию производства, осуществляют все типы инвестиций, в т. ч. и четвертую стратегию.

<sup>152</sup> В российской экономической литературе опросы предприятий, проводимые под руководством д. э. н. Д. Б. Кувалина (Институт народнохозяйствен-

Опросы также показывают, что в период экономического оживления значительная часть российских предприятий вообще не осуществляет инвестиций (Кувалин, Моисеев, 2004 а, с. 127) (см. таблицу 7.2).

**Табл. 7.2.** Распределение ответов на вопрос «Осуществляет ли Ваше предприятие в настоящее время какие-либо производственные инвестиционные проекты?»

	Янв.—мар. 1999 г.	Июн.—июл. 2000 г.	Янв.—фев. 2002 г.	Июн.—июл. 2003 г.	Фев.—мар. 2004 г.
Да	59,09 %	67,14 %	79,02 %	62,64 %	67,57 %
Нет	40,91 %	32,86 %	20,98 %	37,36 %	32,43 %
Всего ответивших предприятий	110	140	143	182	148

**Примечание.** Анализируя представленную таблицу, следует учитывать, что некоторые мелкие предприятия делают инвестиции эпизодически. Для них отсутствие капиталовложений в течение некоторого времени является вполне нормальным. Однако представленный опрос преимущественно характеризует ситуацию на предприятиях среднего и крупного размера. Такие компании для устойчивого развития должны постоянно делать инвестиции.

Наиболее опасно для корпораций преимущественное осуществление первой инвестиционной стратегии. Таблицы 7.1 и 7.2 показывают, что только эту стратегию реализуют более четверти отечественных предприятий. Основной причиной суженного воспроизводства активов в российских условиях является ценовой диспаритет. В результате основные фонды постепенно уменьшаются в машиностроении, легкой промышленности, сельском хозяйстве и некоторых других отраслях. Таблица 7.1 подтверждает данный вывод — предприятия машиностроения в 2002–2003 гг. осуществляли значительно более скромные капиталовложения, чем металлургические компании, находящиеся в привилегированном положении. В приложениях 1 и 2 описано инвестиционное поведение борющихся за выживание тонкосуконной фабрики и тракторного завода.

ного прогнозирования РАН), отличаются наибольшим вниманием к долгосрочным факторам развития и концентрацией на проблемах экономического роста. Кроме того, эти исследования особенно важны для данной книги, потому что они отражают состояние как привилегированных отраслей, так и секторов-жертв ценового диспаритета.

Однако от инвестиций часто отказываются «крупные» инсайдеры, контролирующие потенциально успешные компании (предприятия высокодоходных отраслей экономики, имеющие благополучно функционирующие аналоги). Основная причина такого поведения — отсутствие уверенности в возможности долгосрочного извлечения инсайдерской ренты. Такие условия складываются в следующих случаях:

- если за контроль над корпорацией борются разные «крупные» инсайдеры;
- если инсайдер, претендующий на обладание значительным пакетом акций, распоряжается собственностью на не вполне законных основаниях;
- если срок контроля бизнеса доминирующей группой ограничен какими-либо внешними причинами.

Конфликты групп «крупных» инсайдеров и их негативное влияние на инвестиционное поведение корпораций описаны в гл. 4.

Случаи, когда инсайдеры владеют собственностью на не вполне законных основаниях, целесообразно рассмотреть подробнее. Такая ситуация может возникнуть, если при приватизации были допущены значительные юридические нарушения или передача активов от старого владельца к новому сопровождалась запутанными судебными разбирательствами и действиями криминального характера. Эти проблемы обычно существуют недолго и устраняются при реализации ряда схем легализации и защиты прав собственности. Например, после того как ФПП «Интеррос» приобрело на залоговом аукционе обремененное долгами РАО «Норильский никель», возникла угроза деприватизации и банкротства. Однако в 1997 г. корпорация начала реструктуризацию с целью перевода активов в новое юридическое лицо, независимое от приватизированной компании. В настоящее время эта корпорация осуществляет крупные инвестиции (Российская промышленность... 2002, с. 47).

Если срок контроля бизнеса доминирующей группой ограничен, то ее члены действуют как временщики. Они обычно являются юридически назначаемыми топ-менеджерами, обладающими значительной свободой действий. Такие управленцы контролируют предприятия, принадлежащие государству, и дивизионы частных корпораций со слабо развитыми системами взаимодействия нижестоящих уровней управления с вышестоящими.

Кроме того, неуверенность инсайдера в возможности долгосрочного извлечения ренты может быть вызвана личными и психологическими причинами.

Часто перечисленные условия суженного воспроизводства активов действуют совместно и приводят к почти полному развалу производства. Печальный пример такой ситуации — ГУП «Казанское авиационное производственное объединение им. С. П. Горбунова». Это предприятие было флагманом военного и гражданского авиастроения СССР. На нем трудились десятки тысяч работников высокой квалификации. Завод выпускал пассажирские самолеты, стратегические и штурмовые бомбардировщики, а также товары народного потребления. Качество этой продукции полностью соответствовало зарубежным аналогам, а в отдельных случаях даже было более высоким. Например, характеристики стратегического сверхзвукового бомбардировщика Ту-160 и сейчас превосходят параметры аналогичной американской авиационной техники. В условиях ценового диспаритета издержки этого предприятия резко выросли, а инсайдеры, владевшие авиакомпаниями, почти перестали закупать воздушные суда (причины низкой инвестиционной активности гражданской авиации описаны ниже). Кроме того, государство резко уменьшило военный заказ. В результате почти полностью исчез спрос на всю продукцию завода. Трудовой коллектив предприятия уменьшился в несколько раз и сейчас преимущественно состоит из работников предпенсионного возраста. В последние годы появились заказы на некоторые виды продукции завода, но он не может выполнить их с удовлетворительным качеством. Основным критерий осуществления инвестиций в этой ситуации — оперативное предотвращение остановки производства. Общий объем активов неуклонно сокращается из-за износа.

В таком же состоянии находятся и другие предприятия авиастроения. Правительство России периодически разрабатывает планы поддержки этой отрасли, предусматривающие создание крупных вертикально интегрированных компаний из существующих заводов (Концепция реструктуризации российского авиапромышленного комплекса — 1998 г., Концепция реструктуризации и реформирования гражданской авиации Российской Федерации — 1998 г., Концепция поддержки российского авиастроения — 2001 г.). Однако дальше заявлений дело не идет. Выделенные в 2001 г. средства для развития лизинговых компаний также не смогли радикально изменить ситуацию.

В настоящее время большинство российских компаний реализуют вторую инвестиционную стратегию, а корпорации, поставленные ценовым диспаратетом в привилегированное положение, осуществляют третий тип капиталовложений. Согласно таблице 7.1 такие инвестиции делают более 60 % предприятий. В относительно стабильной после кризиса 1998 г. ситуации «крупные» инсайдеры ориентированы на воспроизводство рентного дохода. Горизонт их инвестиционных

решений ограничен. Они осуществляют капиталовложения, которые обычно направлены на быстрое устранение препятствий для извлечения инсайдерской ренты и реализацию некапиталоемких возможностей ее прироста.

Проекты, связанные с ремонтом и заменой изношенных активов (вторая стратегия), наиболее удобны и безопасны для «мелких» инсайдеров. Решения об этих мероприятиях обосновываются возможной остановкой производства и авариями. С помощью таких аргументов можно получить от «крупных» инсайдеров разрешение на финансирование. Затраты на данные мероприятия легко фальсифицировать.

Как указывалось выше, вторая инвестиционная стратегия также связана с реализацией экологических проектов и капиталовложений, направленных на выполнение правил техники безопасности и социальных нормативов. Многие такие мероприятия требуют осуществления масштабных инвестиций. Часть этих проектов не приносит доходов и реализуется по требованиям государства, общественности или трудового коллектива. Данные инвестиции однозначно нежелательны для корпорации и осуществляются только при наличии эффективного внешнего принуждения. Однако большинство экологических проектов потенциально могут приносить компании доход от использования сырья, которое ранее утилизировалось в окружающей среде (попутный газ, рудные хвосты, шлаки, пыль и др.). Эти выгоды будут всегда меньше, чем при производстве основной продукции, иначе загрязнители не выбрасывали бы.

В условиях слабости государства и общественных организаций, а также неэффективности права, убыточные инвестиции реализуются редко. У безальтернативных проектов, способных приносить доход, также мало шансов на осуществление. Даже в отраслях, поставленных ценовым диспаритетом в привилегированное положение, инсайдеры преимущественно инвестируют в производство наиболее доходной основной продукции. Угрозы принуждения со стороны государства и общественности устраняются с помощью взяток.

Однако после развала СССР экологическая ситуация в стране существенно улучшилась. С 1990 по 2003 гг. объемы выбросов загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников, уменьшились на 41,9 %, а сброс загрязненных сточных вод сократился на 31,7 % (Россия в цифрах, 2004, с. 62, 63; РСЕ, 1999, с. 39). Эти тенденции обусловлены спадом промышленного производства. Однако специфическое инвестиционное поведение российских корпораций может приводить к резким локальным ухудшениям экологии даже на фоне низкой экономической активности.

Дело в том, что некоторым отечественным компаниям с советских времен досталось оборудование, позволяющее использовать отходы производства, а также поддерживать на приемлемом уровне промышленную безопасность и охрану труда. Однако «крупные» инсайдеры меньше заинтересованы в использовании данных активов, чем в поддержании работоспособности мощностей, связанных с основным производством. В результате менее рентабельные основные фонды могут разрушиться. Это приведет к локальному ухудшению экологии и производственного травматизма. Следовательно, специфические общественные отношения в нашей стране позволяют ухудшать условия жизни и труда людей.

Ярким примером этого является ситуация, сложившаяся на Надеждинском металлургическом заводе. Данное предприятие входит в состав ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»». Согласно (Важнов, 1994, с. 247, 309) в 70-х гг. в Норильском промышленном районе был реализован комплекс мероприятий, направленных на резкое увеличение объемов производства цветных металлов. Данные инвестиции могли повысить азротехногенные выбросы, поэтому в 1973 г. была начата разработка проблемы утилизации серы из газов. Полученную серу можно было бы использовать в химической и строительной промышленности, а не выбрасывать в атмосферу (Норильский промышленный район является одним из крупнейших в мире источников серного ангидрита). В процессе решения этой проблемы было пройдено несколько этапов, в т. ч. созданы пилотная и опытно-промышленная установки. Оказалось, что данная технология трудна в освоении, но все-таки промышленное производство серы было начато на построенном к началу 80-х гг. Надеждинском металлургическом заводе. Рентабельность этого товара была положительной, но значительно более низкой, чем у основной продукции — меди, никеля, кобальта, шламов, содержащих драгоценные металлы. Предполагалось внедрить технологию производства серы из газов и на других предприятиях цветной металлургии в Норильском промышленном районе и на Кольском полуострове. Но в 1993 г. производство серы на Надеждинском металлургическом заводе было остановлено. Это произошло из-за резкого, в 1,5–2 раза, превышения нагрузки на производственные мощности в сравнении с проектным уровнем. Такое нарушение технологии не было связано с реальным ростом выпуска металлов. Уникальное оборудование разрушилось, а администрация объяснила это «трудностями переходного периода». В результате газ снова пошел в атмосферу. До настоящего времени данное производство не восстановлено. Не пугают комбинат и претензии российских, норвежских и канадских экологов. Следует

отметить, что на работающих в похожих климатических условиях, и, соответственно, с примерно аналогичной рентабельностью, канадских предприятиях цветной металлургии сера из газов извлекается.

Однако ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»» делает достаточно крупные инвестиции в поддержание и улучшение работы основного производства. Например, в 2001–2002 гг. осуществлялись следующие проекты:

- строительство двухзонной медной печи на Медном металлургическом заводе — это оборудование заменит несколько старых и менее эффективных печей;
- модернизация Норильской обогатительной фабрики — на данном предприятии будет установлено новое финское оборудование взамен полностью изношенного.

Кроме того, около 25 % совокупных инвестиционных затрат в 2002 г. было произведено в объекты сырьевой базы (карьеры и шахты) — активы с короткими сроками службы. Также около 20 % капиталовложений направлены на замену отдельных изношенных единиц оборудования. Все вышеперечисленные виды инвестиций полностью соответствуют второй и третьей стратегиям.

Похожая ситуация сложилась и в нефтедобыче. За последнее десятилетие объемы переработки попутного газа снизились на 64 % (Орлов, 2000). Ценное сырье просто сжигается на месте добычи и портит экологию.

Один из наиболее трагических примеров ухудшения экологической обстановки в современной России — Карабашский медеплавильный комбинат. В советский период это предприятие оказалось чуть ли не единственным среди медеплавильных заводов страны, где не было сернокислотного производства. Серный ангидрит вместе с другими газами и пылью поднимался из труб и оседал на город в виде серной кислоты и соединений тяжелых металлов. В 1990 г. Карабаш был объявлен зоной экологического бедствия, и производство на комбинате было прекращено. В феврале 1998 г. органы государственной власти разрешили группе частных собственников вновь запустить предприятие. Довольно быстро выпуск продукции приблизился к советскому уровню. По итогам 2000 г. произведено 36,4 тыс. т черновой меди (во времена СССР выпускалось 40–50 тыс. т в год) (Барбин, 1998; Владимиров, 2000; Еремин, 2000; Забудин, 2001).

В настоящее время комбинат выбрасывает газы без надлежащей очистки. Сброс сточных вод также производится с нарушением требований природоохранного законодательства. Комбинат продолжает портить природу, и к старым проблемам добавляются новые.



ООН признала Карабаш самым экологически грязным на планете местом. По оценке экспертов, за время своей работы медеплавильный завод нанес окружающей природе ущерб, равноценный взрыву двадцатикilotонной атомной бомбы. Напомним для сравнения, что на Хиросиму была сброшена тринадцатикilotонная атомная бомба. В городе живет примерно пять тысяч детей. Каждому четвертому из них уже сейчас можно давать пенсию по инвалидности. Каждый третий ребенок находится на грани полной потери здоровья. По данным на 1996 г., у 60 % детей в городе повышено содержание свинца в волосах, у 23 % — избыточное содержание свинца в крови, у 65 % — заболевания органов дыхания (Барбин, 1998; Владимиров, 2000; Еремин, 2000; Забудин, 2001).

Руководство предприятия планирует в первую очередь создать технологическую цепь переработки вторичного сырья (лома цветных металлов). Также закуплена и смонтирована кислородная станция, увеличившая производительность завода, и установлено оборудование мокрой очистки газов, позволившее улавливать пыль, содержащую тяжелые металлы. Кроме того, подписан контракт на поставку австралийской медеплавильной печи, которая заменит три старых печи. Создание сернокислотного производства затягивается. К 2003 г. этот объект так и не был построен. Объявлено лишь о заключении контрактов на поставку соответствующего оборудования. Для внедрения данной технологии необходимо около 45 млн \$, а в 2000 г. комбинат заплатил за порчу экологии лишь около 1 млн \$. Создание системы замкнутого водооборота также планируется на более позднее время (Там же).

Горожане относятся к восстановлению комбината двояко. С одной стороны, это значительно снизило безработицу, но, с другой стороны, ущерб экологии катастрофичен. Средняя заработная плата на заводе не превышает 100 \$ в месяц (Там же).

Корпорации, поставленные ценовым диспаритетом в привилегированное положение, также реализуют довольно много проектов, направленных на улучшение текущих операций. Эти мероприятия можно отнести к третьей инвестиционной стратегии. Предприятия-жертвы непропорциональной системы цен делают значительно меньше таких инвестиций. При осуществлении данных проектов у «крупных» инсайдеров обычно есть выбор «инвестировать или нет». Окончательные решения о реализации этих мероприятий принимаются на основе сравнения критериев их эффективности.

Много проектов, которые можно отнести к третьей инвестиционной стратегии, реализуют нефтедобывающие подразделения отечественных нефтяных корпораций. Это позволяет повышать эффективность освоенных СССР месторождений. Например, в 2000 г. в ОАО

«Юганскнефтегаз» (дочернем обществе ЗАО «ЮКОС ЭП») был регламентирован порядок реализации следующих классов инвестиций: бурение и ввод новых скважин на освоенных месторождениях; вывод скважин из бездействующего фонда; капитальный ремонт скважин; мероприятия интенсификации добычи нефти; гидроразрывы пластов; методы увеличения нефтеотдачи; зарезка вторых стволов; создание коммерческих узлов учета нефти; депарафинизация; иные капиталовложения в обеспечение текущей добычи. За год осуществлялось несколько десятков таких мероприятий.

Однако, как указывалось в гл. 5, ориентация российских корпораций на средне- и краткосрочный горизонт развития резко сужает сферу реализации третьей инвестиционной стратегии. Очень жестко ограничиваются сроки окупаемости проектов. Например, нормативные значения этого критерия в ОАО «Нефтяная компания «ЮКОС»» в 2000 г. равнялись 1 году, в ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»» в 2000 и 2002 гг. 1 и 2 годам соответственно. Неблагополучные предприятия с нестабильным распределением прав инсайдерского контроля могут осуществлять только проекты со сроками окупаемости 2–6 месяцев. Именно с такой ситуацией один из авторов столкнулся на крупном химическом заводе. Данные нормативы окупаемости совершенно не соответствуют специфике капиталоемких производств, осуществляющих добычу и первичную переработку природных ресурсов. Следовательно, на практике реализуется только небольшое число потенциально возможных проектов.

Некоторые капиталовложения российских корпораций сочетают в себе черты второй и третьей инвестиционных стратегий. В этом случае изношенные активы заменяются на более совершенные. Например, вышеупомянутые крупные проекты ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»» имеют именно такие характеристики.

Преимущественное осуществление проектов второго и третьего типа в отраслях, в которых можно было бы реализовать все четыре инвестиционные стратегии, означает, что «крупные» инсайдеры для устранения последствий физического и морального износа мощностей вынуждены делать минимум капиталовложений. Только угроза скорой остановки производства заставляет доминирующие группы оставить в компаниях часть средств, которые они могли бы изъять. Фактически такие капиталовложения являются вынужденными, близкими по своему характеру к оборонительным.

На первый взгляд утверждение о вынужденности большинства инвестиций в отраслях, поставленных ценовым диспаритетом в привилегированное положение, противоречит данным статистики о по-

ложительной динамике конъюнктуры в стране после кризиса 1998 г. В период экономического оживления корпорации резко увеличили объемы капиталовложений. В 2002 г. самые большие в стране инвестиционные бюджеты имели естественные монополии — МПС России (в настоящее время ОАО «РЖД») и РАО «ЕЭС России». Каждая из этих корпораций реализовывала около 3 млрд \$ капиталовложений в год (Горелов, 2002 а; Каика, Беккер, 2001). Многие крупные топливно-энергетические и металлургические компании осуществляли в 2002 г. портфели проектов, суммарная стоимость которых превышала 1 млрд \$. Однако более детальный анализ инвестиций этих компаний показывает, что они преимущественно восстанавливают изношенные за кризисные годы активы. Кроме того, значительная часть капиталовложений корпораций, добывающих и перерабатывающих природные ресурсы, направлена на поддержание активов с короткими сроками службы, непосредственно связанных с извлечением руд и углеводородов (скважин, шахт, карьеров и т. д.). Без постоянного обновления этих объектов невозможно само существование данных бизнесов.

Проекты, направленные на радикальное и быстрое изменение активов (четвертая инвестиционная стратегия), в российских условиях осуществляются очень редко. В результате почти не строятся новые заводы, не создаются передовые технические системы, не осваиваются новые территории и т. д. Для сравнения следует напомнить, что каждую советскую пятилетку строились тысячи новых заводов и на еще большем числе предприятий проводилась коренная модернизация. Единичные крупные проекты современных российских компаний реализуются очень медленно. Часто они растягиваются на десятилетия.

Относительно успешный пример крупных капиталовложений — обустройство Приобского нефтяного месторождения ОАО «Юганск-нефтегаз». Однако данный объект находится в уже освоенном СССР регионе — Западной Сибири, вблизи магистральных нефтепроводов и крупного города Ханты-Мансийска.

В целом нефтяные корпорации, представляющие самый привилегированный в условиях ценового диспаритета сектор экономики, направляют на инвестиции лишь около 1/3 реальной прибыли. Остальное выводится в офшоры. Эти компании обычно осуществляют мелкие краткосрочные проекты в сфере нефтедобычи и воздерживаются от инвестиций в нефтеперерабатывающую промышленность. Такое распределение финансирования на первый взгляд кажется не вполне оправданным. По оценкам Топливо-энергетического независимого института, 1 руб., вложенный в нефтепереработку, по эффективности равен 2—3 руб. инвестиций в нефтедобычу. Нежелание нефтяных кор-

пораций развивать нефтепереработку объясняется тем, что данные проекты требуют значительных средств, длительных сроков освоения и окупаемости. Такие крупные вложения противоречат краткосрочной ориентации инсайдеров (Водянов и др, 2000).

Многие инвестиции, которые на первый взгляд соответствуют четвертой стратегии, на самом деле направлены на восстановление или замену изношенных за годы экономического спада активов. Фактически эти относительно крупные проекты российских корпораций являются вынужденными. Следовательно, то, что на краткосрочном горизонте выглядит как большое достижение, в долгосрочном периоде лишь позволяет поддерживать стабильность и соответствует второй инвестиционной стратегии.

Например, в 2002 г. ОАО «Сибирско-Уральская алюминиевая компания» (ОАО «СУАЛ»), производящее около 30 % российского первичного алюминия, завершило строительство однопутной железной дороги. Эта магистраль соединила Средне-Тиманский бокситовый рудник с Северной железной дорогой ОАО «РЖД». Инвестиции в железнодорожную ветку, параллельную ей автодорогу и обустройство рудника за пять лет составили 120 млн \$. Новая магистраль позволит алюминиевой корпорации загрузить дешевым сырьем свои металлургические заводы в Свердловской области — Уральский и Богословский. Вице-президент компании «Атон» А. Агибалов сказал, что «со стороны ОАО «СУАЛ» это... проект, вызванный суровой технологической необходимостью — истощением бокситовых месторождений на Урале» (принадлежащий компании Южно-Уральский рудник уже закрыт, а мощности Северо-Уральского сейчас снижаются). Отказ от осуществления данных инвестиций потребовал бы перехода на импортные бокситы, которые в 6–8 раз дороже тиманских (Арабов, 2002 б; Хренников, 2002). Значит, этот крупный проект лишь компенсирует сокращение мощности ранее освоенных месторождений.

Обе основные российские алюминиевые корпорации ОАО «Русский алюминий» (ОАО «Русал») и ОАО «СУАЛ» заявляют о планах строительства новых производств. ОАО «СУАЛ» следом за дорогой планирует создать в Республике Коми глиноземный и алюминиевый заводы. Разработана основная часть технико-экономического обоснования этого проекта, оцениваемого примерно в 1,75 млрд \$. Генеральный директор ОАО «Русал» (производителя около 70 % российского первичного алюминия) О. В. Дерипаска, выступая 17 сентября 2002 г. на Байкальском экономическом форуме в Иркутске, объявил о планах создания четырех алюминиевых заводов — в Республике Хакасии, Красноярском крае, Иркутской области и на Дальнем Востоке. Для строительства в Иркутской области производства мощностью

500 тыс. т алюминия в год необходимо 1,2–2 млрд \$. Однако дальше заявлений у данных корпораций дело не идет. Несмотря на высокую рентабельность бизнеса, наличие устойчивой долгосрочной тенденции роста спроса на алюминий на мировых рынках и продолжающееся экономическое оживление в стране, ни одна компания не начала строительства (Арабов, 2002 а; Победа и др., 2002; Хренников, 2002).

В офшорных компаниях, контролируемых «крупными» инсайдерами ОАО «Русал», концентрируется около 1,365 млрд \$ в год (Выступление общественной организации SATCOR... 2002). Следовательно, годовые объемы ренты, извлекаемой из алюминиевых корпораций, вполне сопоставимы с суммами, необходимыми для строительства одного нового завода. ОАО «Русал», поставленный ценовым диспаритетом в привилегированное положение, вполне мог бы осуществлять и третью, и четвертую инвестиционные стратегии.

В действительности эта компания нерегулярно выделяет своим заводам несколько десятков миллионов долларов для восстановления изношенных активов. В 2000 г. была утверждена инвестиционная программа, согласно которой планировалось осуществить следующие скромные капиталовложения: Красноярский алюминиевый завод — 12 млн \$, Белокалитвинское металлургическое производственное объединение — 15 млн \$, Новокузнецкий алюминиевый завод — 18 млн \$, Ачинский глиноземный комбинат — 13 млн \$, Николаевский глиноземный завод — 3,3 млн \$. Эти инвестиции финансируются преимущественно за счет привлеченных средств (кредит Сбербанк на 400 млн \$) (Кузнецов, 2000; Стрига, 2002).

Некоторым корпорациям с советских времен достались крупные недостроенные активы. Часто перед этими компаниями стоит выбор: или вложить относительно небольшие средства в достройку данных производственных комплексов, или постоянно тратить деньги на предотвращение их разрушения. Ликвидация таких активов связана с негативной реакцией государства и тяжелыми социальными последствиями. Инвестиции в достройку заложенных при СССР производств тоже в значительной степени являются вынужденными, особенно если после завершения проекта данный бизнес не развивается дальше.

В пореформенный период ОАО «РЖД» осуществляло такие капиталовложения на Байкало-Амурской магистрали. Огромная железная дорога через малонаселенные регионы Восточной Сибири и Дальнего Востока строилась в 70–80-х гг. и ко времени развала СССР была почти завершена. Природные богатства, расположенные в районе магистрали, предполагалось начать добывать в 90-х гг., но эти пла-

ны не были реализованы из-за экономического спада. В результате рентабельность дороги долго была почти нулевой, и даже ставился вопрос о ее закрытии. В последнее время ОАО «РЖД» начало осваивать наиболее перспективные месторождения в районе магистрали. Проложен первый железнодорожный путь к Чинейскому месторождению титаново-магниевого руд и ведутся работы по строительству ветки к Эльгинскому месторождению каменного угля. Делаются значительные вложения в обустройство этих рудников.

Основная цель данных инвестиций — увеличение грузопотоков по дороге. Кроме того, это строительство позволило снизить социальную напряженность и дать работу увольняемым железнодорожникам (в настоящее время компания сокращает персонал). К сожалению, ОАО «РЖД» не планирует для развития переработки добываемого сырья строить горно-обогатительные и металлургические комбинаты. Следовательно, естественная монополия ориентирована на некоторое повышение рентабельности одного из своих проблемных производств, а не на освоение богатейшего региона (Нетреба, 2001).

Справедливости ради следует отметить, что в дальнейшем развитии зоны БАМа не заинтересовано и Правительство России, регулирующее тарифы ОАО «РЖД» и утверждающее его инвестиционные планы. Федеральные органы исполнительной власти считают, что эти проекты могут увеличить тарифную нагрузку на остальных грузоотправителей страны. Однако после успешного завершения объектов в зоне магистрали тарифы могли бы снизиться. Были бы созданы новые источники налогов и рабочие места. Кроме того, строительство заводов могло бы осуществляться за счет прибыли от уже существующих производств в зоне БАМа. Следовательно, горизонт стратегии федеральных чиновников в данном случае ограничен так же, как и у инсайдеров.

В некоторых капиталоемких отраслях достройка объектов, заложенных в советские времена, является почти единственным способом реализации крупных проектов, связанных с созданием новых производственных мощностей. Такие инвестиции осуществляются со времен кризиса 1998 г. и, вероятно, будут проводиться еще несколько лет.

Например, стратегия достройки основных фондов широко распространена в атомной энергетике. До 2010 г. планируется завершить четыре энергоблока высокой степени готовности на Ростовской (блок 1), Калининской (блок 3), Балаковской (блок 5) и Курской (блок 5) АЭС (сейчас в России эксплуатируются 30 энергоблоков). Суммарная установленная мощность этих объектов — 4 ГВт. На достройку намечено потратить 2 млрд \$. Также до 2010 г. планируется завершить строительство еще пяти энергоблоков на 5 ГВт, находящихся

в средней степени готовности. На эти цели намечено потратить еще 9,6 млрд \$. Стратегия достройки будет доминировать в атомной электроэнергетике даже после 2010 г. Работы будут вестись на АЭС низкой степени готовности, например на Южно-Уральской (Стратегия развития... 2001, с. 15, 57, 59).

Работы на большинстве достраиваемых в настоящее время АЭС были начаты в 70–80-х гг. В начале 90-х гг. строительство было заморожено. Например, первый камень на площадке Ростовской АЭС был заложен 28 октября 1977 г. Полномасштабное строительство станции началось в 1979 г., а 29 августа 1990 г. работы были приостановлены. В 1998 г. строительство возобновили, и в 2001 г. состоялся запуск на минимальном уровне мощности первого энергоблока АЭС (Гвоздовская, 2001).

Аналогичная ситуация сложилась в еще более капиталоемкой гидроэнергетике. В настоящее время существует 16 недостроенных ГЭС в Сибири, на Востоке, Северо-западе и Юге европейской части России. Их общая мощность — 9 ГВт. Всего в России действует 98 ГЭС с установленной мощностью 44 ГВт (Отчет о работе... 2001).

РАО «ЕЭС России» подготовлен проект Программы развития гидроэнергетики России на период до 2015 г. В этом документе в качестве первоочередной задачи рассматривается завершение недостроенных ГЭС, в т. ч. Аушигерской, Богучанской, Бурейской, Зарамагской, Зеленчукской, Ирганайской, Усть-Среднеканской. Общая мощность этих объектов — 6,5 ГВт. Ввод первых очередей всех станций определен до 2006 г. в объеме 1,2 ГВт мощности. Ведется также достройка Вилюйской ГЭС-3. Начало строительства новых ГЭС до 2006 г. не предусматривается (Там же).

РАО «ЕЭС России» реализует стратегию достройки не только на ГЭС, но и на других объектах. В п. 5.2.3. Концепции стратегии РАО «ЕЭС России» на 2003–2008 гг. сказано, что собственные инвестиции компании должны преимущественно направляться в объекты, заложенные в 80-х гг. и финансирование которых проводилось в объеме, недостаточном для их ввода в установленные сроки.

Достройка основных фондов осуществляется также в нефтеперерабатывающей промышленности. Например, на Пермском НПЗ, который является дочерним обществом ОАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»», в настоящее время близится к завершению строительство комплекса глубокой переработки нефти. Этот объект был заложен в начале 90-х гг. В период экономического спада финансирование работ было приостановлено, а после кризиса 1998 г. темп строительства резко увеличился.

Приведенные факты показывают, что доминирующие группы российских корпораций почти не делают крупных инвестиций, за исключением вложений в недостроенные активы с высокой степенью готовности. Таблица 7.1 подтверждает данный вывод. При этом отечественные компании часто отказываются от весьма выгодных в долгосрочном периоде рыночных возможностей.

Можно было бы предположить, что важным внешним стимулом к осуществлению крупных проектов является конкуренция. Ведь вступление в отрасль и последующее увеличение рыночной доли мощной компании угрожает ранее укрепившимся «крупным» инсайдерам. Именно на позитивное влияние конкуренции возлагали основные надежды либеральные реформаторы. Гипотезу о положительном воздействии данного фактора на инвестиционную активность подтверждает и опыт корпораций развитых стран. Эти организации осуществляют капиталовложения с целью расширения или сохранения контролируемых рыночных долей. Они должны постоянно разрабатывать новые товары, создавать и модернизировать основные фонды. Их планы капиталовложений являются продолжением конкурентных стратегий.

К сожалению, внешние стимулы слабо влияют на инвестиционное поведение российских компаний. «Крупные» инсайдеры поддерживают старые советские активы, а с конкурентами они борются путем внеэкономического принуждения при помощи чиновников, представителей правоохранительных органов, политиков и криминалитета. В условиях слабости государства и неэффективности права эти действия требуют значительно меньших затрат, чем создание новых активов. В данной ситуации дешевле отнять завод у конкурента, чем построить новый. Если на рынок пытается проникнуть сравнительно небольшая фирма, то ей просто не дадут осуществить инвестиции или позднее отнимут созданные основные фонды.

Инвестиционные стратегии связаны с конкурентным поведением лишь в некапиталоемких секторах российской экономики — оптовой и розничной торговле, сфере услуг, пищевой промышленности, строительстве и др. Это не значит, что в данных отраслях инсайдеры не используют внеэкономическое принуждение. В некапиталоемких секторах затраты на создание новых активов сопоставимы с расходами на криминальные акции и обе формы конкуренции применяются совместно. При этом также доминируют незаконные методы.

Интересный пример столкновения инвестиционной конкуренции с внеэкономическим принуждением имел место в алюминиевой промышленности. В данной работе эта ситуация описывается на основании данных, изложенных в (Горелов, 2002 б; Потапчук, 2003; Рожкова, Новолодская, 2001; Сафарова, Потапчук, 2003). В 2001 г. в го-



роде Тайшете Иркутской области впервые в новейшей российской истории началось строительство алюминиевого завода — ОАО «Алюком-Тайшет». На первом этапе в старых цехах бывшего комбината строительных изделий создали опытно-экспериментальный участок. Это производство является мини-заводом полного цикла, который может выпускать 11,2 тыс. т алюминия в год. Проектная мощность всего предприятия — 250 тыс. т алюминия в год. Оценочная стоимость строительства — 340 млн \$, из которых был освоен 21 млн \$. Весь завод планировалось построить к 2005–2006 гг. Первый корпус (всего их должно было быть четыре) по выпуску 62,5 тыс. т алюминия компания намеревалась сдать к 2003 г.

ОАО «Алюком-Тайшет» на 100 % подконтролен ЗАО «Алюком-Инвест». Среди акционеров последней фирмы — менеджеры ОАО «Алюком-Тайшет» во главе с Б. С. Громовым. Он был генеральным директором Братского алюминиевого завода до 2000 г. После передела собственности, когда завод был куплен структурами ОАО «Русал», данный руководитель покинул это предприятие.

Уже построенные и принятые госкомиссией мощности экспериментального участка ОАО «Алюком-Тайшет» более года не могли начать работу. ОАО «Иркутскэнерго» (естественный энергетический монополист в Иркутской области) не желало подключать это производство к энергоснабжению. Госэнергонадзор (государственный контролирующий орган) в данном вопросе встал на сторону энергетиков. Оппоненты ОАО «Алюком-Тайшет» утверждали, что проектная схема энергоснабжения завода относится ко второй категории — допускает перерывы в подаче электричества длительностью до четырех часов. Однако, если электричество будет отключено, то электролизеры придут в негодность и металлурги потребуют компенсации от энергетиков. Для заключения договора энергоснабжения с ОАО «Иркутскэнерго» по «непрерывной» первой категории требовались дополнительные технические мероприятия, которые, как утверждал Госэнергонадзор, ОАО «Алюком-Тайшет» не выполнил.

Представители ОАО «Алюком-Тайшет» пытались добиться справедливости в арбитражном суде и у органов антимонопольного регулирования. Они утверждали, что опытно-экспериментальный участок строится по проекту отраслевого НИИ и на базе технических условий самого ОАО «Иркутскэнерго». Но органы антимонопольного регулирования не обнаружили в действиях энергетиков ничего незаконного и прекратили дело. В итоге ОАО «Алюком-Тайшет» забрало исковое заявление.

Позиция ОАО «Иркутскэнерго» на первый взгляд кажется странной, потому что эта компания является энергоизбыточной. Энергети-

ки должны быть весьма заинтересованы в новых крупных потребителях электроэнергии, часть которой некуда девать.

В прессе представители ОАО «Алюком-Тайшет» утверждали, что за бескомпромиссной позицией монополии стоят ОАО «Русал» и ОАО «СУАЛ». Доминирующие группы этих корпораций контролируют более 45 % акций ОАО «Иркутскэнерго» и формируют ключевые решения этой компании. Громадные капиталы позволяют им влиять и на чиновников. Представители ОАО «Алюком-Тайшет» указывали, что ОАО «Русал» не нужны конкуренты в Иркутской области, и эта компания хотела бы купить строящийся завод. В данном контексте нежелание энергетиков подключать завод к сети можно рассматривать только как скрытое принуждение конкурента дешево продать бизнес. Действительно, в мае 2003 г. было объявлено о завершении покупки 75 % акций ОАО «Алюком-Тайшет» ОАО «Русал». При этом 25 % акций строящегося предприятия осталось в собственности его топ-менеджеров и совладельцев ЗАО «Алюком-Инвест». Все проблемы с энергетиками сразу были улажены. Уже в августе 2003 г. завод отправил первую партию алюминия в Японию.

Тезис о слабом влиянии конкуренции на инвестиции российских компаний был подтвержден эмпирически с помощью проведенного в ноябре 2002 – марте 2003 гг. опроса 607 предприятий. В этой выборке преобладали средние и крупные бизнесы капиталоемких отраслей — машиностроения, легкой, пищевой и лесоперерабатывающей промышленности. Неоклассически ориентированные авторы данного исследования установили, что «на структуру инвестиций не влияют условия рыночной среды, в которой действует фирма (уровень конкуренции и характер барьеров, препятствующих расширению рынка сбыта или выходу на новые рынки)... Инвестиции вызваны преимущественно необходимостью поддержания существующих технологий и объема производства, чтобы удержать имеющиеся рынки сбыта...» (Дробышевский и др., 2003, с. 177).

Многие российские компании не осуществляют крупных инвестиций из-за низкой концентрации капиталов. Как уже указывалось в гл. 5, небольшие размеры бизнесов обусловлены двумя основными причинами. Во-первых, приватизация способствовала распылению активов среди множества конкурирующих друг с другом доминирующих групп. Во-вторых, в условиях инсайдерского контроля у компаний отсутствуют инвестиционные стимулы к слияниям и поглощениям. Некоторые отрасли российской экономики из-за низкой концентрации капиталов находятся в особенно тяжелой ситуации, потому что для их существования абсолютно необходимо периодически осуществлять крупные инвестиции.

Именно такая ситуация сложилась в гражданской авиации. За 1991–1996 гг. в результате акционирования государственных предприятий возникло более 400 авиакомпаний. К концу 2000 г. их число сократилось до 294, а к началу 2004 г. до 210. Из них 36 выполняли в конце 2000 г. 94 % объема работ, и только одна треть работала на регулярной основе. Позднее эти пропорции не изменялись. За 1991–1996 гг. пассажирооборот (основной показатель транспортной работы гражданской авиации) сократился со 140 до 53,4 млрд пасс. км в год, т. е. в 2,6 раза. В период экономического оживления он увеличился и составил в 2003 г. 71,14 млрд пасс. км. За 1991–1996 гг. перевозки пассажиров уменьшились с 80 до 21,5 млн чел., т. е. в 3,7 раза. В 2003 г. было перевезено 29,42 млн чел. В настоящее время услуги гражданской авиации «не по карману» большинству россиян. Их могут себе позволить не более 3 % населения. Фактически эта отрасль перестала быть массовым видом транспорта (Федеральная целевая программа... 2001; Концепция развития... 2000; материалы сайта [www.gsga.ru](http://www.gsga.ru)).

Из-за чрезмерного распыления капиталов и сокращения рынка инвестиционные возможности авиакомпаний оказались резко ограничены. Мелкие фирмы, обладающие менее чем 10 самолетами, не могут накопить финансовые ресурсы для покупки новых и даже для капитального ремонта имеющихся воздушных судов. В 1996–2000 гг. с эксплуатации списывалось от 300 до 500 самолетов в год. В 2002 г. было списано 126, а в 2003 г. 100 воздушных судов. Новые самолеты почти не производятся (об этом см. ниже). Средняя отработка назначенного ресурса в 2000 г. составляла по магистральным пассажирским и грузовым воздушным судам около 72 %, по самолетам местных линий — более 76 %, по вертолетам — около 70 %. Свыше 70 % судов эксплуатируются более 10 лет. К 2004 г. все эти показатели увеличились, поскольку парк воздушных судов не обновляется (Там же).

В последнее время даже государство осознало угрозы данной ситуации. В (Федеральная целевая программа... 2001) в качестве важнейшей функции государственного регулирования отрасли указана оптимизация количества операторов (авиакомпаний) на авиатранспортном рынке, упорядочение числа эксплуатантов на рынке корпоративных (деловых) авиаперевозок, а также эксплуатантов авиации общего назначения, включая частную авиацию. Однако на практике в этом направлении не было достигнуто почти никаких успехов. Все более реальной становится перспектива окончательного разрушения отечественного авиастроения и перевода гражданской авиации на подержанные импортные самолеты.

Обобщая результаты анализа количественных инвестиционных стратегий, необходимо отметить, что большинство российских пред-

приятый даже в период оживления экономики продолжают сокращать свой основной капитал. Опросная статистика «Российского экономического барометра» (РЭБ) ярко свидетельствует о многолетнем доминировании этой тенденции (см. таблицу 7.3) (Аукуционек, 2003, с. 121).

**Табл. 7.3.** Доля предприятий с растущими и снижающимися объемами производственных мощностей за 12 месяцев (средняя по 4 квартальным опросам, в %)

Годы	Рост (1)	Падение (2)	Объемы мощностей стабильны	Баланс (3) = (1) – (2)
1992*	14	63	23	–49
1993	18	58	24	–40
1994	16	62	22	–46
1995	16	58	26	–42
1996	12	63	25	–51
1997	12	60	28	–48
1998	16	54	30	–38
1999	27	39	34	–12
2000	32	33	35	–1
2001	31	35	34	–4
2002	28	33	39	–5

\* Два последних квартала.

**Примечание.** Таблица характеризует динамику производственных мощностей, оцененную косвенным методом через сопоставление долей предприятий с растущими и сокращающимися объемами основных фондов в общем числе предприятий исследуемой выборки. Вместо привычных темпов прироста (уменьшения) в данном случае представлена менее конкретная, но более надежная информация о направлении изменения данного показателя (вырос, остался тем же, уменьшился).

Вывод о том, что даже в период оживления экономики инвестиции большинства компаний не компенсируют потери от старения основных фондов, также был сделан по результатам обследования 148 предприятий в 2002 г. в (Кувалин и др., 2002, с. 132).

Следовательно, в то время как корпорации развитых стран растут на основе достижений научно-технического прогресса, мощности

большинства отечественных предприятий сокращаются. Российские компании, которые могли бы радикально и быстро совершенствовать свои активы, не используют эти возможности. Большая часть возросших в период экономического оживления инвестиций приходится на проекты, связанные с простым и расширенным воспроизводством основных фондов, незначительно изменяющим потенциал корпораций. Эти капиталовложения обеспечивают лишь частичные улучшения, но не позволяют переломить негативную долгосрочную тенденцию. О коренной модернизации экономики не может быть и речи. Данные факты вполне соответствуют моделям, предложенным в гл. 2–5. Особо следует отметить, что инвестиционное поведение российских корпораций препятствует не только долгосрочному экономическому росту, но и улучшению экологии и условий труда. В результате разрушается среда обитания населения многих регионов страны, потому что в настоящее время относительно успешно работают преимущественно «грязные» сырьевые производства — нефтегазовый комплекс, металлургия, химическая и целлюлозно-бумажная промышленность. Все это в значительной мере обесценивает риторику по поводу «преодоления» кризиса в стране.

Часто причиной негативных тенденций в российской экономике называют низкую эффективность производства. Данное утверждение правомерно в отношении отраслей-жертв ценового диспаритета. Однако доминирование инсайдеров является не менее, если не более важной причиной деградации. Особенно ярко действие этого фактора проявляется в высокорентабельных отраслях. Казалось бы, в таких секторах экономики компании должны реализовывать третью и четвертую стратегии, но, к сожалению, это не так.

Тем не менее традиционные модели поведения инсайдеров не являются обязательными для исполнения. Каждый менеджер и собственник в конечном итоге сам принимает решения о направлениях использования инсайдерской ренты. Некоторые доминирующие группы вкладывают большую часть доступных средств в расширение производства. Их усилия дают положительный эффект, если контролируемый бизнес функционирует в отрасли, поставленной ценовым диспаритетом в привилегированное положение.

Например, по состоянию на начало 2002 г. предприниматель И. И. Саввиди руководил группой компаний, ядром которых являлось ОАО «Донской табак». В середине 90-х гг. это была старая табачная фабрика в Ростове-на-Дону. Городские власти в целях улучшения экологии давно и безуспешно пытались вывести ее из центра города. После того как на предприятие пришел упомянутый новый директор-собственник, произошли большие перемены. Первая очередь фабрики

ки уже переведена на площадку нового построенного завода. Вторая очередь в настоящее время выводится. Эти производства полностью оснащены новым импортным оборудованием. Бизнес ОАО «Донской табак» активно диверсифицируется. В последние годы были построены и строятся несколько небольших новых предприятий: мясоперерабатывающий завод, производство соков, автоматизированная птицеферма, универмаг и др.

Другой положительный пример радикального улучшения состояния основных фондов — ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат». В 1991–2002 гг. это предприятие вложило в техническое перевооружение 1,7 млрд \$ собственных средств, в т. ч. в 2000–2002 гг. — 680 млн \$. За данный период обновлены почти все основные производства комбината. В результате предприятие стало абсолютным лидером по техническому перевооружению в черной металлургии. Из 2,5 млн т мощностей по производству стали и 6,2 млн т мощностей по прокату, введенных в действие за 1992–2002 гг. по всей России, на комбинате были построены соответственно 2 и 5 млн т мощностей. В результате технического перевооружения и вывода из эксплуатации устаревших агрегатов износ основных фондов уменьшился с 80 % в конце 80-х гг. до 34,3 % к настоящему времени. Размеры инвестиций комбината в расчете на 1 т стали превышают среднеотраслевые показатели черной металлургии в 1,6 раза. Выполненные капиталовложения и, прежде всего, вывод из эксплуатации мартевских печей, резко улучшили экологическую обстановку. Количество вредных выбросов в атмосферу на протяжении 1990–2002 гг. сократилось почти в 2,5 раза, тогда как физический объем производства проката уменьшился на 18,6 %. Введенный в эксплуатацию уникальный цех комплексной очистки коксового газа помог почти полностью исключить выбросы в атмосферу канцерогенных веществ. Более 200 млн \$ было потрачено на этот чисто экологический проект (Рашников, Морозов, 2003, с. 97, 98).

Теперь целесообразно перейти к анализу качественных инвестиционных стратегий отечественных корпораций.

## **§ 2. Качественные аспекты инвестиций российских корпораций**

Количественные инвестиционные стратегии характеризуют важные аспекты изменений производственных активов. Однако они не учитывают не менее существенную качественную сторону этих процессов. Если ее игнорировать, то может сложиться неверное по-

нимание ряда тенденций в российской экономике. Этот тезис целесообразно проиллюстрировать на конкретном примере.

Объемы производственных мощностей в нашей стране в период почти двукратного спада ВВП существенно уменьшились. Это сокращение в 1991–1998 гг. с учетом ликвидационного выбытия и изменения условий эксплуатации оборудования (смены номенклатуры продукции, качества используемого сырья и сменности работы) составило 25,3 % (Гладышевский и др., 2002, с. 16). Во время экономического оживления, согласно данным таблицы 7.3, эта тенденция продолжает доминировать. Однако на протяжении 1999–2004 гг. объем ВВП существенно возрос. Возникает естественный вопрос: не могла ли в результате столкновения этих тенденций образоваться нехватка производственных мощностей? В последнее время широко распространилась точка зрения, согласно которой без резкого повышения объемов инвестиций промышленный рост, наблюдавшийся в 1999–2004 гг., должен затормозиться. Для оценки правомерности этого утверждения необходимо изучить показатели дефицита основных фондов на российских предприятиях. С. П. Аукуционек провел такие исследования на основании данных опросов РЭБ (Аукуционек, 2003). Он оценил три критерия распространенности дефицита мощностей.

Первый из них основан на выделении лимитирующих факторов производства. По ответам на соответствующий вопрос анкеты можно определить долю предприятий в выборке, у которых нехватка основных фондов ограничивает масштабы деятельности, в т. ч. объемы выпуска. Данный анализ позволил сделать однозначный вывод, что в 90-х гг. нехватка мощностей играла минимальную роль. В этот период с ней одновременно сталкивались всего лишь от 2 до 6 % предприятий. В годы экономического оживления гипотетически можно было бы ожидать резкого увеличения числа таких бизнесов. Однако согласно таблице 7.4 в 1999–2002 гг. ничего особенного не произошло (Там же, с. 124).

На всем рассматриваемом периоде основными факторами, лимитирующими производство, являются нехватка финансовых средств и недостаток спроса на выпускаемую продукцию. На третьем месте прочно обосновался дефицит сырья, материалов и полуфабрикатов. В сравнении с оценками этих ограничений нехватку мощностей нельзя считать реальным ограничителем объемов выпуска (Там же, с. 125).

Второй критерий распространенности дефицита основных фондов характеризует соответствие имеющегося их объема величине ожидаемого (через 12 месяцев) спроса на продукцию. Для оценки этой величины респондентам предлагалось измерить производственные мощности своих предприятий по шкале «недостаточны — нор-

**Табл. 7.4.** Факторы, лимитирующие производство  
(доля респондентов, указавших на нехватку данного ресурса, в %)

Годы	Производ- ственные мощности	Сырье, материалы, полуфабри- каты	Финансовые средства	Недостаток спроса на вы- пускаемую продукцию
1992	6	46	45	51
1993	5	23	62	41
1994	2	19	64	48
1995	3	22	64	47
1996	3	22	70	58
1997	4	24	69	54
1998	3	29	69	54
1999	6	37	64	37
2000	9	30	61	39
2001	6	24	56	48
2002	6	16	55	58

**Примечание.** В опросах РЭБ респондентам предлагалось указать не более трех важнейших лимитирующих факторов (из 10–12 предлагаемых анкетой). Учитывая это, можно предположить, что нехватка мощностей ощущается у гораздо большего числа предприятий, но по жесткости она уступает другим ограничениям, которые и указываются в числе трех важнейших.

мальны — избыточны». Соответственно доля бизнесов, отнесенных к первой группе, должна отражать распространенность дефицита основных фондов (см. таблицу 7.5) (Аукуционек, 2003, с. 126).

В данном случае дефицит основных фондов понимается несколько иначе, чем в предыдущем. Во-первых, отсутствует элемент сравнения с другими ограничивающими факторами. Во-вторых, оценка сдвинута на год вперед с учетом возможного роста спроса. Тем не менее получены очень близкие к измерениям по первому критерию результаты. Подтверждается сделанный ранее вывод: к 2002 г. для подавляющего большинства российских производителей мощностные ограничения были все еще весьма мягкими и незначительно влияли на объем выпускаемой продукции (Там же, с. 126, 127).



**Табл. 7.5.** Оценка объема производственных мощностей относительно ожидаемого через 12 месяцев спроса на выпускаемую продукцию (доля предприятий, средняя по 4 квартальным опросам, в %)

Годы	Недостаточен (1)	Избыточен (2)	Баланс (3) = (2) – (1)
1993*	18	37	19
1994	11	45	34
1995	8	52	44
1996	8	59	51
1997	8	59	51
1998	5	60	55
1999	10	50	40
2000	12	43	31
2001	10	42	32
2002	8	43	35

\* Два последних квартала.

**Примечание.** Сумма чисел в первых двух столбцах отличается от 100 в каждой строке на долю предприятий с нормальным объемом производственных мощностей.

Наконец, третий критерий распространенности дефицита мощностей позволяет оценить загрузку основных фондов. При этом текущий уровень использования мощностей ( $U$ ) сопоставляется с его рубежным значением ( $r$ )<sup>153</sup>. Последняя величина предварительно фиксируется. Предприятие имеет пространство для маневра и при внезапных скачках спроса не упустит свою долю рынка, если уровень использования его мощностей в среднем ниже 100 %. За рубежом оптимальной с этой точки зрения обычно считается загрузка порядка 80–90 %. Такой же диапазон величин принят к рассмотрению и при анализе российской промышленности (Аукуционек, 2003, с. 127, 128).

В таблице 7.6 показаны доли предприятий, загрузка мощностей которых превышала желаемый уровень при разных значениях величины  $r$ : 80, 90 и 100 %. Эти три варианта существенно отличаются. При использовании уровня рубежной загрузки в жесткой форме

<sup>153</sup> В гл. 1 этот показатель был обозначен как стандартная загрузка мощностей.

( $r = 100\%$ ) круг производителей с дефицитом оборудования почти так же узок, как и при использовании критериев, рассмотренных выше, а именно — 6–14 %. Если  $r$  равно 80 и 90 %, то доля фондодефицитных предприятий увеличивается до 20–40 % и выше. Следовательно, в 1999–2001 гг. у значительной части экономических агентов возникли мягкие ограничения объемов производственных мощностей (Аукуционек, 2003, с. 128).

**Табл. 7.6.** Доля предприятий, на которых загрузка производственных мощностей превышает желаемый уровень, в %

Годы	$U \geq 100\%$	$U \geq 90\%$	$U \geq 80\%$
1997	6	13	21
1998	6	14	23
1999	13	22	32
2000	13	27	40
2001	14	28	42
2002*	8	24	36

\* Первый квартал.

Если судить по лимитирующим факторам, то дефицит мощностей — явление частное, а если по критерию рубежной загрузки, то, наоборот, он затронул почти половину промышленных предприятий. Как объяснить данное противоречие? Можно ли ожидать, что чем интенсивнее загружены мощности, тем чаще их недостаток указывается в числе лимитирующих факторов производства? Данные, представленные в таблице 7.7, однозначно свидетельствуют, что такая гипотеза справедлива (Там же, с. 130).

Хотя предполагаемая связь подтверждается, даже в самой фондодефицитной группе предприятий частота упоминаний нехватки оборудования в качестве главного препятствия к увеличению объемов выпуска не превышала 17 %. Значительно чаще в анкетах указывались другие ограничения развития бизнеса. Следовательно, в период экономического оживления не было сколько-нибудь обширной группы предприятий (выделенных по уровню загрузки оборудования), где нехватка мощностей стала главным лимитирующим фактором производства. На основании этого можно предположить, что даже если уровень использования основных фондов большинства производств

**Табл. 7.7.** Доля предприятий с разной загрузкой мощностей, указавших нехватку основных фондов как один из факторов, ограничивающих выпуск продукции, в %

Годы	Загрузка $\geq 100\%$	Загрузка от 90 до 100 %	Загрузка от 80 до 100 %	Загрузка ниже 80 %
1999	17	15	5	3
2000	17	14	8	6
2001	14	13	8	3
Среднее	16	14	7	4

приблизится к 100 %, то дефицит оборудования все равно не станет одним из важнейших ограничителей развития бизнеса. Рейтинг данного фактора, вероятно, не превысит 20 % (Аукуционеке, 2003, с. 130).

По мнению С. П. Аукуционеке, главная причина этого состоит в том, что нехватка производственных мощностей накладывает сравнительно мягкие ограничения на объем выпуска. В рыночных условиях недостаток спроса и дефицит финансовых ресурсов стали более жесткими и актуальными препятствиями для развития большинства предприятий. Эти факторы являются внешними, а мощностные ограничения — внутренними. Последние можно смягчить с помощью определенных действий предприятия. Недостаток же спроса или денег никакими управленческими решениями не возместить (Там же, с. 131, 132, 135).

Действительно, представленный материал объективно доказывает, что в период экономического оживления предприятия достаточно легко преодолевают мощностные ограничения. Но предлагаемое объяснение этого феномена кажется сомнительным. Оно не учитывает внутренних институциональных особенностей российского бизнеса. По мнению авторов для правильной интерпретации выявленных С. П. Аукуционеке фактов целесообразно рассмотреть качественный аспект производственной и инвестиционной деятельности отечественных предприятий.

Анализ специфики возможных преобразований основных фондов позволяет предложить следующие варианты качественных инвестиционных стратегий:

- 1) продление сроков службы существующих элементов основного капитала сверх нормативных значений;
- 2) приобретение подержанного или полностью изношенного оборудования советского и российского производства;

- 3) закупка новых российских материалов и оборудования, технический уровень которых ниже мирового, изготовление основных фондов собственными силами;
- 4) приобретение подержанного импортного оборудования;
- 5) приобретение новых импортных материалов и оборудования, технический уровень которых соответствует мировому.

Когда компания реализует стратегии с большим порядковым номером, она внедряет более прогрессивные технологии и замещает массовые ресурсы качественными. Предполагается, что новые российские материалы и оборудование обычно менее качественные, чем подержанные и новые импортные. Эмпирическое доказательство этого утверждения представлено ниже.

Первый и второй типы инвестиций связаны с консервацией существовавших более 10 лет назад технологий. Из-за износа свойства основных фондов постепенно ухудшаются, и происходит технический регресс. Третья и четвертая стратегии сопровождаются падением, либо медленным улучшением качественного уровня производства. Деградация технологий происходит, если закупаются или изготавливаются собственными силами материалы и оборудование, характеристики которых хуже, чем у имевшихся ранее в компании образцов. В обратном случае качественный уровень производства улучшается. Однако темп такого прогресса ниже, чем в развитых странах. Только пятая стратегия обычно позволяет компании развиваться так же эффективно, как ее зарубежные аналоги. Но и в этом случае возможно замещение качественных ресурсов массовыми. Такие изменения активов происходят, если приобретается новое, но низкопроизводительное оборудование и привлекается дополнительный персонал. Более прогрессивные варианты развития основных фондов требуют больших затрат.

На основе описанной классификации качественных инвестиционных стратегий можно по-новому интерпретировать результаты исследования С. П. Аукуционека. *Большинство фондодефицитных предприятий не считают нехватку основных фондов главным ограничителем выпуска продукции потому, что их «крупные» инсайдеры осуществляют некапиталоемкие инвестиции.* В основе такого поведения лежат два условия. Во-первых, в ситуации ценового диспаритета и доминирования инсайдеров у большинства компаний предложение инвестиционных фондов мало, поэтому из возможных вариантов инвестиционных проектов они выбирают наименее затратные. Во-вторых, как указывалось в гл. 2, общее снижение заработной платы компенсирует высокие текущие издержки эксплуатации дешевого

низкокачественного оборудования. В результате эффективность инвестиций в такие активы оказывается достаточно высокой, и капитал замещается трудом.

Предприятия, преодолевающие мощностные ограничения с помощью некапиталоемких инвестиций, увеличивают количество выпускаемых товаров в ущерб их качеству и себестоимости. Это является одной из причин низкой конкурентоспособности продукции отечественных производителей в сравнении с импортом. Зарубежные корпорации постепенно вытесняют российские компании из прибыльных рыночных ниш, и последним приходится продавать свои товары покупателям с невысокой платежеспособностью. Доходность такого бизнеса ниже, чем у корпораций с передовым оборудованием. Кроме того, в условиях замещения капитала трудом невелик уровень совокупного спроса. В результате всего этого при распространении в экономике первой, второй, третьей и четвертой качественных инвестиционных стратегий у большинства компаний возникают трудности со сбытом и оплатой продаж. Значит, у российских предприятий инвестиционные ограничения трансформируются в спросовые и финансовые препятствия для развития бизнеса. Последние являются наиболее актуальными в краткосрочном периоде, поэтому именно их наиболее часто отмечали респонденты в вышеописанном опросе РЭБ. Инвестиционные ограничения можно преодолеть только в долгосрочной перспективе. Краткосрочно ориентированные российские менеджеры упоминали эти препятствия развития бизнеса значительно реже. Данные факты показывают, что мощностные, спросовые и финансовые ограничения тесно взаимосвязаны.

Фирмы могут достаточно легко устранять дефицит основных фондов и выпускать качественную продукцию лишь в отраслях с относительно высокой доходностью и низкой капиталоемкостью. При этом спрос действительно является основным ограничителем развития производства. Обычно такая ситуация складывается в секторах экономики, производящих относительно простую продукцию, например в пищевой промышленности.

Ряд фактов позволяет доказать представленные выше гипотезы. Утверждение о приоритетном осуществлении в нашей стране некапиталоемких качественных инвестиционных стратегий подтверждает обследование российских компаний (Кувалин, Моисеев, 2004 б, с. 137) (см. таблицу 7.8).

Таблица наглядно свидетельствует, что предприятия осуществляют меньшую часть вложений в активы с мировым уровнем качества. Преимущественно реализуются некапиталоемкие проекты. Также видно, что предприятия, поставленные ценовым диспаритетом

**Табл. 7.8.** Распределение ответов на вопрос «Какие машины и оборудование Ваше предприятие закупало в течение последних 3-х лет?»

	Январь— февраль 2002 г. Всего	Июнь—июль 2003 г.		
		Всего	В т. ч. предприятия машино- строения	В т. ч. предприятия металлургии
Произведенные в России и странах СНГ, б/у	32,86 %	31,25 %	50 %	47 %
Произведенные в России и странах СНГ, новые	79,29 %	75 %	75 %	100 %
Произведенные в дальнем зарубежье, б/у	25,71 %	13,64 %	6,82 %	0 %
Произведенные в дальнем зарубежье, новые	45,71 %	50,57 %	38,64 %	70,5 %
Всего ответивших предприятий	140	176	44	17

**Примечание.** Общее число ответов больше 100 %, потому что некоторые респонденты параллельно реализуют несколько типов капиталовложений.

Данная таблица не позволяет оценить распространенность первой качественной инвестиционной стратегии. Однако она помогает сопоставить остальные четыре. Предприятия, закупающие подержанные машины и оборудование, произведенные в России и странах СНГ, реализуют вторую качественную стратегию. Компании, приобретающие такие же новые активы, делают инвестиции третьего типа. Предприятия, закупающие подержанные машины и оборудование, произведенные в дальнем зарубежье, реализуют четвертую качественную стратегию. Компании, приобретающие такие же новые активы, делают инвестиции пятого типа.

в привилегированное положение, приобретают более качественные активы, чем компании, находящиеся в угнетенном положении. Следовательно, большинство российских экономических агентов ориентируются на устаревшие технологии и сохраняют созданные 20–50 лет назад производственные системы. Справедливости ради, следует отметить наличие позитивной тенденции, связанной с медленным улуч-

шением качества объектов инвестирования в последние два года. Вероятно, причиной этого является экономическое оживление.

Обычно российские компании параллельно реализуют несколько качественных стратегий поддержки и развития основных фондов. Например, они закупают отдельные передовые импортные единицы оборудования для операций, критически влияющих на качество и себестоимость продукции (пятый тип инвестиций). Менее совершенные активы приобретаются и создаются собственными силами для выполнения большинства операций основного и вспомогательного производства (вторая, третья и четвертая стратегии). Также часто продляются сроки службы существующих мощностей (первый тип инвестиций).

Опережающее в процессе экономического спада 90-х гг. выбытие активной части основных фондов привело к появлению значительного количества свободных и слабоиспользуемых производственных площадей с развитыми подъездными путями и источниками снабжения энергией, теплом и водой. В этих условиях даже новые предприятия обычно создаются на основе старых зданий, сооружений и инфраструктурных сетей, сроки службы которых продляются.

Эксплуатация изношенных активов снижает качество и повышает себестоимость продукции. Кроме того, при совместной реализации нескольких качественных инвестиционных стратегий растут расходы на ремонтно-эксплуатационные нужды, потому что увеличивается разнообразие основных фондов. В этом случае для обслуживания активов приходится приобретать и хранить большую номенклатуру запасных частей и ремонтных инструментов, нанимать больше работников, специализирующихся на эксплуатации разных моделей оборудования, увеличивать затраты на их обучение и лицензирование.

Однако комбинированное использование нескольких качественных стратегий позволяет резко сократить инвестиционные затраты. Согласно (Гладышевский и др., 2002, с. 16) некапиталоемкие способы развития основных фондов обычно требуют в 2–3 раза меньших удельных капитальных вложений по сравнению со строительством новых и расширением существующих предприятий. Например, затраты на создание основных фондов (равные отношению среднегодовых инвестиций к среднегодовому вводу мощностей по производству основных продуктов отрасли) в черной металлургии снизились в 1991–2000 гг. по сравнению с 1986–1990 гг. в 2,1 раза (Там же, с. 19, 20). Эта оценка подтверждается сопоставлением удельных инвестиций в создание мощностей по производству тонны стали в России в 1995–2000 гг. (7–5 \$) и в западных странах в 1996 г. (40–55 \$) (Боруцкий, Сапгирова, 2000). Столь большие различия обусловлены тем,

что в СССР строились и за рубежом преимущественно создаются новые заводы, а в современной России реконструируются действующие предприятия. Похожая ситуация сложилась и в машиностроении. В этой отрасли капиталоемкость расширения производства снизилась в 1,5–2 раза (Гладышевский и др., 2002, с. 21).

Как уже указывалось выше, некапиталоемкие инвестиции снижают качество активов. Еще в период существования СССР наметилось отставание характеристик отечественных мощностей от передовых зарубежных аналогов. Проведенная в 1986 г. инвентаризация активной части основных производственных фондов показала, что 28 % всех машин и оборудования в промышленности отставали от современного технологического уровня и требовали замены, около 56 % соответствовали отечественным стандартам, но подлежали модернизации, и 16 % находились на уровне высших мировых достижений или превосходили их (Гладышевский, 2001, с. 78). Как уже указывалось в гл. 2, большинство советских мощностей было связано с применением ресурсозатратных технологий. В период экономического спада катастрофически вырос износ активов, и незначительные современные инвестиции не могут радикально изменить ситуацию. Доля нового оборудования со сроком службы до 5 лет, которое по существу определяет конкурентоспособность бизнеса, в 2001 г. в промышленности составляла 5,7 % (Промышленность в России, 2003, с. 110). Современные опросы предприятий показывают, что большинство из них недовольно состоянием своих основных фондов. Доля респондентов, в той или иной степени нуждающихся в модернизации и технологических новшествах, в течение 2000–2004 гг. превышает 85 % (Кувалин, Моисеев, 2004 б, с. 145).

Ярким примером катастрофического отставания качества отечественных производственных мощностей от мирового уровня являются отношения российских и зарубежных автомобилестроителей. Концерн «Фиат» за два года поисков производителей автокомпонентов в нашей стране для совместного с ОАО «ГАЗ» выпуска автомобилей так и не нашел ни одного предприятия, удовлетворяющего его требованиям. Итог этих усилий неутешителен: из 127 компаний, оцененных по 100-бальной шкале, 87 получили оценку ниже 50 баллов, остальные 40 — от 50 до 85 баллов. Такие результаты исключают возможность сотрудничества российских предприятий с итальянской фирмой. По ее методике на контракт могут рассчитывать поставщики, набравшие не менее 85 баллов. Чуть более обнадеживающие результаты получили эксперты «Рено», которые выявили из 91 производителя автокомпонентов в России 16 «способных соответствовать» критериям фирмы (Максимов, 2000). В данной ситуации иностранным автоконцернам весьма трудно выполнить условия их соглашений с отечественны-



ми автозаводами, предусматривающие изготовление в нашей стране через определенный период не менее 50 % автокомплекующих.

На изношенных устаревших отечественных основных фондах выпускается преимущественно низкокачественная продукция. Кроме того, ориентация большинства предприятий на некапиталоемкие способы наращивания выпуска деформирует спрос на средства производства и дополнительно ухудшает технический уровень российского инвестиционного машиностроения. Эти тенденции подтверждают исследования Центра экономической конъюнктуры при Правительстве России (Райская и др., 2003, с. 35) (см. таблицу 7.9).

**Табл. 7.9.** Конкурентоспособность основного вида продукции промышленности в конце 2000 г. (агрегатные оценки по 5-бальной шкале)

Отрасль	В среднем на всех рынках	В России	В СНГ	В дальнем зарубежье
Промышленность в целом	3,5	4,3	3,2	2,9
Отрасли-экспортеры	3,9	4,5	3,8	3,5
В т. ч. топливная промышленность	3,9	4,5	3,5	3,6
цветная металлургия	4,7	4,8	4,8	4,7
Обрабатывающие отрасли	3,1	4,2	2,7	2,3
В т. ч. машиностроение	3,4	4,3	3,5	2,6
Отрасли потребительского спроса	2,6	4,1	2	1,6

Из таблицы следует, что только товары, произведенные компаниями цветной металлургии и топливной промышленности, почти одинаково конкурентоспособны на внутреннем и внешнем рынке. Корпорации этих отраслей являются успешными экспортерами потому, что спрос на их продукцию преимущественно зависит от цены, а не от качества. Отечественные потребительские и инвестиционные товары обычно покупают российские низкооплачиваемые работники и предприятия, у которых жестко ограничено предложение инвестиционных фондов. В будущем производители этой продукции будут проигрывать транснациональным корпорациям в конкурентной борьбе за рынок нашей страны.

Ряд исследований позволяют точнее оценить остроту ограничений современного экономического оживления. Например, в 1998 г. отраслевые специалисты предполагали, что некапиталоемкий рост в электротехнической промышленности может достичь 40–50 %, в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении — 25–30 %, в энергетическом машиностроении — 20–25 %, в строительно-дорожном машиностроении — 20 % (Экономический подъем... 1998, с. 20). В 2001 г. А. И. Гладышевский сделал более оптимистичные оценки такого подъема. Он утверждал, что в химической промышленности производство может увеличиться в 3,1 раза, машиностроении — в 2,7, деревообрабатывающей промышленности — в 2,3, промышленности строительных материалов — в 3,2, легкой промышленности — в 4,5, пищевой промышленности — в 2,6 раза (Гладышевский, 2001, с. 85). При этом потенциал роста конкурентоспособности российской экономики на существующих мощностях оценивался лишь в 8–12 % (Итоги обследования... 2001). Именно последняя цифра точно характеризует перспективы российской экономики в условиях ее открытости для импорта. Даже если на отечественных мощностях удастся многократно увеличить объемы производства, то выпущенную низкокачественную продукцию будет сложно продать. Относительно успешно могут развиваться только сырьевые экспортоориентированные корпорации. Следовательно, возможности роста российской экономики действительно резко ограничены.

Для одновременного улучшения количества и качества основных фондов необходимы большие инвестиции и время. Даже успешно развивающемуся малому предприятию требуется несколько лет, чтобы перейти от одного качественного уровня оборудования к другому. Приложение 3 подтверждает этот тезис. В нем описана история и перспективы развития небольшого бизнеса, производящего электрические щиты. Данное предприятие за 5 лет было оснащено старыми советскими станками и частично новым отечественным оборудованием. Поддержанные или новые импортные активы оно купить не может. Крупным корпорациям для радикального улучшения состояния основных фондов могут потребоваться десятилетия. Например, даже если направить большую часть прибыли отечественного автомобилестроения на инвестиции, необходимы многие годы, чтобы создать производство мирового уровня.

Специфику разных качественных стратегий поддержки и развития основных фондов российских корпораций целесообразно рассмотреть подробнее.

Наименее капиталоемкий способ снижения остроты инвестиционных ограничений — продление сроков службы существующих

активов сверх нормативных значений (первая качественная инвестиционная стратегия). В этом случае необходимо частично реконструировать и модернизировать производственные мощности, а также увеличивать затраты на их ремонт (закупать больше запчастей и содержать в штате дополнительных ремонтников). Для продления сроков службы оборудования, эксплуатация которого связана с повышенной опасностью, приходится осуществлять дорогие технические экспертизы. Однако в некоторых капиталоемких отраслях время работы производственных мощностей можно увеличить на десятки лет. Даже активная часть основного капитала способна служить многие годы при соответствующем обслуживании и если расходы на ремонт и потери от аварий не слишком велики.

Тенденция к сверхнормативной эксплуатации основных фондов наметилась еще в СССР. Фактические сроки службы машин и оборудования в 1990 г. превышали нормативные в промышленности более чем в 2 раза, на транспорте — в 1,4, сельском хозяйстве — в 1,3, строительстве и связи — в 1,1 раза (Гладышевский и др., 2002, с. 25). Оценку современных масштабов продления эксплуатации производственных мощностей можно получить, если учесть изменение среднего возраста машин и оборудования. Данный показатель с 1990 по 2002 гг. увеличился почти в два раза — с 10,8 до 20,1 года (РСЕ, 2003, с. 354). Следовательно, в настоящее время фактические сроки службы машин и оборудования в разных отраслях превышают нормативы в 2–4 и более раз.

Столь значительное ухудшение ситуации связано с тем, что с началом рыночных реформ в России резко сократились инвестиции и объемы выбытия изношенных основных фондов. Коэффициент обновления с 1990 по 2003 гг. уменьшился с 5,8 до 1,9 % (в 3 раза), а коэффициент выбытия за этот период сократился с 1,8 до 1,1 % (в 1,6 раза) (РСЕ, 1999, с. 265; Россия в цифрах, 2004, с. 58).

В 2001 г. 86,7 % производственного оборудования в стране было приобретено до 1991 г., а в 1990 г. лишь 43,3 % этих активов имели срок службы свыше 11 лет (Промышленность в России, 2003, с. 110). Абсолютное большинство промышленных зданий и сооружений также построены СССР. Значит, современный российский производственный потенциал почти целиком сформирован еще в советский период и с тех пор менялся незначительно. Для сравнения необходимо напомнить, что в развитых странах техника обычно не используется более 7–9 лет.

Анализируя представленные данные, следует учитывать, что в период экономического спада загрузка производственных мощностей понизилась, поэтому темпы их физического износа были меньше, чем при нормальной эксплуатации. Моральный износ не зависит от ин-

тенсивности производства и в настоящее время весьма высок. В этой ситуации некоторое продление сроков службы вполне обосновано. Но колоссальные масштабы применения этой стратегии преимущественно связаны не с низким износом активов, а с деформациями инвестиционных стратегий в условиях инсайдерского контроля и ценового диспаритета. В настоящее время большая часть российских основных фондов эксплуатируется за пределами экономически оправданных сроков службы.

Некоторые предприятия-жертвы ценового диспаритета вообще не могут осуществлять инвестиции и лишь продляют сроки работы производственных мощностей. Известны факты, когда колхозам приходилось из трех полностью изношенных комбайнов собирать один работоспособный.

Продление эксплуатации мощностей, работа которых связана с повышенной опасностью, сталкивается с нормативными ограничениями. Однако с российскими надзорными органами почти всегда можно договориться о некотором сверхнормативном увеличении срока службы. Например, в настоящее время в проектной документации установлен 30-летний назначенный срок эксплуатации действующих АЭС. Период морального износа в энергетике превышает эту величину, поэтому после модернизации и реновации можно увеличить срок службы энергоблоков на 10, 15 и даже 20 лет (Отчет о работе... 2001, с. 46).

Стоимость работ по продлению периода эксплуатации действующих АЭС — примерно 130 \$ на установленный кВт. Достройка вышеупомянутых 4-х энергоблоков высокой степени готовности потребует чуть больше 400 \$ на установленный кВт. Для строительства новых энергоблоков на подготовленных площадках необходимо затратить 800–850 \$ на установленный кВт (Нигматулин, 2002).

Увеличение периода эксплуатации некоторых действующих АЭС может быть связано с серьезной экологической опасностью. Например, в настоящее время на Ленинградской АЭС ведутся работы по продлению срока службы построенного в начале 70-х гг. блока № 1 минимум на 10, а по плану на 15 лет. Этот флагман атомной энергетики является первым и самым старым в стране реактором черновобильского типа — РБМК-1000.

В условиях ориентации многих предприятий на поддержку существующих основных фондов усиливается ремонтно-сервисное и реновационное значение машиностроения. На некоторых предприятиях, выпускающих капиталоемкое оборудование, почти весь портфель заказов связан с ремонтом и изготовлением запчастей. Именно та-

кая ситуация характерна для отдельных энергомашиностроительных и авиастроительных заводов.

Однако большинство ремонтов основных фондов выполняют работники самих предприятий. Это подтверждает проведенный в декабре–январе 2002 г. опрос 135 компаний (Кувалин и др., 2003, с. 151) (см. таблицу 7.10).

**Табл. 7.10.** Распределение ответов на вопрос «Как организован ремонт машин и оборудования на Вашем предприятии?», в %

Ремонт осуществляют собственные ремонтные службы предприятия	94,81
Ремонтом занимаются поставщики оборудования	11,85
Ремонт производят специализированные внешние ремонтные организации	37,78

**Примечание.** Общее число ответов больше 100 %, потому что некоторые респонденты параллельно осуществляют ремонты несколькими способами.

Тот же опрос показал, что 52,94 % респондентов самостоятельно изготавливают некоторые запчасти для своих активов (Там же).

Обычно уровень специализации и концентрации производства в ремонтных подразделениях предприятий невысок. В результате их работа менее производительна, чем деятельность специализированных фирм. Но при низкой заработной плате и высокой норме инсайдерской ренты в российской экономике многим компаниям выгодно самим выполнять большинство ремонтных операций. Подрядчики обычно нанимаются для осуществления технически сложных лицензируемых работ.

Как уже упоминалось в гл. 2, продление сроков службы активов связано с медленным замещением капитала трудом. С увеличением износа растет общая численность ремонтников. Постепенно ситуация ухудшается, и, если ремонт не требует дополнительных специальных знаний, то его начинают выполнять рядовые рабочие. Обычно они обслуживают оборудование на своих рабочих местах под руководством квалифицированных специалистов. Иногда рабочие производят и запчасти. Необходимость параллельно делать несколько разных видов работ и ухудшение характеристик активов резко снижают производительность труда основного производственного персонала. Если износ продолжает увеличиваться, то предприятие начинает проводить капитальные ремонты и восстанавливать из нескольких изношенных единиц оборудования одну работоспособную. Для этих работ приходится привлекать дополнительный персонал.

Процессы постепенного замещения капитала трудом в энергетике исследовал А. В. Тимофеев (Тимофеев, 1996, 1999, 2000). Износ основных фондов отрасли растет с 1980 г. В 1990—1994 гг. при повышении этого показателя на 10 % численность производственно-промышленного персонала увеличивалась примерно на 10 тыс. чел. (Тимофеев, 1996, с. 9).

Старение производственных мощностей, наряду с замещением капитала трудом, повышает потребность предприятия в запчастях. В совокупности эти факторы постепенно увеличивают расходы на продление сроков службы основных фондов. Инсайдеры препятствуют данной тенденции двумя основными способами.

Во-первых, они изменяют структуру ремонтных мероприятий.

В нормальной ситуации разные виды основных фондов в зависимости от их конструктивных особенностей и значимости в технологическом процессе поддерживаются в рабочем состоянии по методу планово-периодического (планово-предупредительного) ремонта<sup>154</sup> либо по послеосмотровому методу (по фактическому техническому состоянию). Обычно системы диагностики производственных мощностей российских предприятий несовершенны. В этих условиях машины и оборудование, связанные с исполнением основных и некоторых вспомогательных технологических операций, должны обслуживаться по первому из перечисленных методов. Точное исполнение планово-предупредительных и послеосмотровых ремонтов позволяет почти полностью предотвратить внезапные аварии и стабильно эксплуатировать активы длительное время.

К сожалению, российские инсайдеры часто отказываются от данных процедур. Они приказывают проводить только сокращенные технические осмотры<sup>155</sup>, мелкие текущие и аварийные ремонты. Полноценная диагностика и крупные ремонты в таких случаях почти не осуществляются. Данный порядок поддержки производственных мощностей применяется сначала к большинству активов, связанных с исполнением вспомогательных технологических процессов. При

---

<sup>154</sup> Система планово-предупредительных ремонтов — это совокупность запланированных организационных и технических мероприятий по уходу, надзору за оборудованием, его обслуживанию и ремонту. Данные работы позволяют предотвращать прогрессивно нарастающий износ, предупреждать аварии и поддерживать основные фонды в состоянии постоянной годности к эксплуатации. Описанные мероприятия выполняются в соответствии с предварительно установленными ремонтными циклами (Ипатов и др., 1988, с. 248, 249).

<sup>155</sup> Такие технические осмотры обычно осуществляются без остановки производства и разбора основных конструктивных элементов оборудования.

ухудшении состояния предприятия эти процедуры начинают осуществляться и в отношении основного оборудования. Дальнейшая деградация бизнеса приводит к вытеснению мелких текущих ремонтов аварийными мероприятиями. На таких предприятиях полноценная диагностика и ремонты обычно проводятся только в отношении поднадзорного оборудования<sup>156</sup>. Иногда «крупные» инсайдеры также приказывают уделять значительное внимание состоянию контрольно-измерительных приборов и аппаратуры, поскольку эти активы позволяют им следить за производством и препятствовать махинациям «мелких» инсайдеров.

Опыт авторов показывает, что системы планово-предупредительных и послеосмотровых ремонтов к настоящему времени полностью деградировали на многих предприятиях-жертвах ценового диспаритета. Большинство компаний, находящихся в привилегированном положении, исполняют процедуры продления эксплуатации своих активов фрагментарно.

В основе упрощения процессов поддержки производственных мощностей лежит краткосрочная ориентация доминирующих групп. Отказ от осуществления планово-предупредительных и большинства послеосмотровых ремонтов позволяет некоторое время экономить финансовые ресурсы и извлекать дополнительные объемы инсайдерской ренты. Однако работа в аварийных режимах быстро разрушает активы и резко сокращает сроки их возможной эксплуатации. Также в этом случае растет травматизм и падает качество продукции. Все эти негативные эффекты возникают в долгосрочной перспективе и инсайдеры часто не обращают на них внимания.

Иногда находчивым работникам предприятий удается успешно предотвращать аварии при деградации систем обслуживания основных фондов. Например, на одном опасном химическом производстве с чрезвычайно изношенными мощностями и упрощенными процедурами ремонтов относительно благополучная ситуация сохраняется благодаря... кошкам. Их поселили у каждой крупной установки. Они тонко чувствуют запахи и вибрации оборудования. Когда назревает поломка, животные часто предупреждают персонал своим беспокойством (данные авторов). Эта ситуация, конечно, является исключением, и на большинстве предприятий аварии приводят к тяжелым последствиям.

Более прогрессивным способом изменения структуры ремонтных процедур является внедрение передовых комплексов диагностики

---

<sup>156</sup> Состояние этих активов периодически контролируют Госгортехнадзор, Госэнергонадзор и другие государственные органы.

производственных мощностей для перехода от планово-предупредительных к послеосмотровым ремонтам. Это позволяет осуществлять организационные и технические мероприятия не по графикам, а только при наличии реальной необходимости. В результате снижаются расходы на продление сроков эксплуатации активов. К сожалению, декларации инсайдеров о внедрении комплексов диагностики производственных мощностей и переходе к послеосмотровым ремонтам часто только прикрывают деградацию систем планово-предупредительных ремонтов. При этом компании не закупают никаких приборов и осуществляют только аварийные мероприятия.

Во-вторых, инсайдеры сокращают расходы на продление сроков службы производственных мощностей, усиливая эксплуатацию персонала.

Для этого они часто принуждают рабочих, совмещающих текущую производственную деятельность и ремонты, к дополнительному неоплачиваемому труду. Инсайдеры платят им в зависимости от количества произведенной продукции и не учитывают при расчете оплаты труда ремонтные работы. Именно такой случай описан в (Клеман, 2003, с. 64). Установлено, что «на московском заводе контролеры нередко выполняют работу слесаря — ремонтируют или налаживают контрольные приборы. Им не всегда доплачивают за это. Но еще более распространена другая, зачастую скрытая, разновидность „неформального“ использования труда. Дело в том, что оборудование на российских заводах чаще всего на грани износа. Действует оно лишь потому, что рабочие за многие годы обслуживания научились поддерживать его в работоспособном состоянии. Но их находчивость, изобретательность не оплачивается и фактически не признается. И неоплата этой „скрытой“ работы не воспринимается как нарушение прав или способ „неформальной эксплуатации“».

Более прогрессивным методом повышения интенсивности работ, связанных с поддержкой работоспособности основных фондов, является выведение некоторых ремонтных подразделений из состава предприятий. В результате эти структуры становятся обособленными юридическими лицами. Им приходится оказывать услуги разным компаниям и конкурировать с другими ремонтными фирмами. Это побуждает выделенные подразделения снижать численность персонала и издержки. В данном случае большая эксплуатация труда обеспечивается за счет экономического принуждения со стороны рынка.

Однако эти организационные инновации связаны с серьезными трудностями. Ремонтные подразделения многих предприятий заведомо неконкурентоспособны. При выделении в обособленные юридические лица они непременно разорятся или их поглотят другие компа-



нии. Даже высокоэффективные ремонтные подразделения не могут быть успешными на рынке, если не улучшат организацию своих бизнес-процессов. Для этого необходимы затраты и время. Кроме того, ремонтные компании могут слабо контролироваться «крупными» инсайдерами. В результате из них начнут извлекать ренту менеджеры-оппортунисты. Следовательно, лишь немногие отечественные компании могут реально повысить свою эффективность за счет описанных организационных преобразований.

Существуют и другие пути сокращения затрат на продление сроков эксплуатации оборудования. Например, могут совершенствоваться системы стимулирования ремонтников, улучшаться организация их работы, приобретаться более совершенные инструменты. Все эти действия требуют затрат и времени.

В целом усиление эксплуатации работников, организационные и технологические инновации помогают лишь затормозить замещение капитала трудом и рост издержек, связанных с продлением сроков эксплуатации оборудования. Лишь крупные инвестиции в новые активы могут радикально повысить эффективность предприятий.

Теперь целесообразно рассмотреть вторую качественную инвестиционную стратегию, связанную с приобретением подержанного или даже полностью изношенного советского и российского оборудования. Такие капиталовложения тесно связаны с продлением сроков службы активов. При приобретении подержанных основных фондов новые владельцы тоже обычно эксплуатируют их значительно дольше, чем предусмотрено нормативами. Иногда они используют покупаемое оборудование как источник дешевых запасных частей.

Широкое распространение этой стратегии обусловлено резким спадом производства в сравнении с советским уровнем и разорением многих предприятий. Данные компании вынуждены распродавать ставшее ненужным оборудование. У многих таких предприятий еще в советский период существовали избыточные производственные мощности, например станки. Часто подержанное оборудование на развалившихся предприятиях можно купить за наличные в несколько раз дешевле его рыночной стоимости, потому что при ослаблении контроля менеджеры и рядовые работники данных заводов готовы на любые манипуляции для поддержания своего жизненного уровня.

Третья качественная инвестиционная стратегия (закупка новых российских материалов и оборудования, технический уровень которых ниже мирового, изготовление основных фондов собственными силами) осуществляется большинством корпоративных отраслей экономики. В компаниях топливно-энергетического комплекса, металлургии, транспорта доминируют именно такие капиталовложения.

Руководство РАО «Газпром» даже издало распоряжение, обязывающее комплектовать объекты строительства преимущественно отечественными материалами и оборудованием.

Иногда импортные инвестиционные товары не соответствуют суrowым условиям эксплуатации в нашей стране. Например, российские сырьевые корпорации используют свои, специально сконструированные, средства производства в районах с экстремальным климатом. В этих случаях отечественные производители часто являются единственными возможными поставщиками для инвестиционных проектов. Однако, как правило, российским материалам и оборудованию приходится конкурировать с импортными аналогами. Отечественные инвестиционные товары часто в два и более раза дешевле зарубежных. Их технические характеристики обычно отстают от передовых образцов, произведенных в развитых странах, на 15 и более лет, поэтому качество российских материалов и оборудования значительно ниже мирового уровня. Как правило, характеристики технического обслуживания отечественных инвестиционных товаров тоже хуже, чем у зарубежных производителей. Эти закономерности подтверждает ряд проведенных в нашей стране эмпирических исследований.

Опросы предприятий показывают, что с советских времен качество российских инвестиционных товаров изменилось незначительно (Кувалин, Моисеев, 2004 б, с. 138) (см. таблицу 7.11).

**Табл. 7.11.** Распределение ответов на вопрос: «Повысилось ли за последние 3–5 лет качество российских машин и оборудования?», в %

	Янв.—фев. 2002 г.	Июн.—июл. 2003 г.
Да, в большинстве случаев повысилось	2,27	6,98
По некоторым видам повысилось, а по другим — осталось на прежнем уровне	31,06	42,44
В целом осталось на прежнем уровне	54,55	40,41
В целом качество снизилось	12,12	10,47
Всего ответивших предприятий	132	172

**Примечание.** Данные опроса характеризуют ситуацию последних 3–7 лет. Однако выявленная тенденция, вероятно, справедлива и для первых лет рыночных реформ, когда машиностроение находилось в особенно тяжелой ситуации.

Тот же опрос показал, что в январе—феврале 2002 г. лишь 8,8 % предприятий могли приобрести отечественное оборудование, не уступающее по качеству зарубежным аналогам. В июне—июле 2003 г. таких респондентов было 7,43 %. Более половины опрошенных директоров предприятий считали качественные машины национального производства большой редкостью. В указанные периоды такого мнения придерживались 54,41 и 52,57 % респондентов соответственно. А 36,76 % опрошенных директоров предприятий в 2002 г. и 40 % в 2003 г. вообще были уверены, что российская техника, используемая в их сфере, всегда хуже зарубежной (Кувалин, Моисеев, 2004 б, с. 139, 140).

Более того, упомянутое исследование выявило тенденцию к увеличению отставания отечественного машиностроения от мирового уровня (Там же, с. 136, 137) (см. таблицу 7.12).

**Табл. 7.12.** Распределение ответов на вопрос: «Как Вы оцениваете величину разрыва между качеством машин и оборудования российского и зарубежного производства в последние годы?», в %

	Янв.—фев. 2002 г.	Июн.—июл. 2003 г.
В последние годы разрыв в качестве уменьшается	15,27	16,67
Отставание по качеству отечественной техники от импортной остается на прежнем уровне	43,51	45,83
Разрыв в качестве увеличивается в пользу импортной техники	41,22	37,5
Всего ответивших предприятий	131	168

Удельный вес предприятий, которые считают, что разрыв в характеристиках между российской и зарубежной машиностроительной продукцией снижается (15,27 и 16,67 % в соответствующие периоды), значительно ниже, чем доля респондентов, которые высказывают противоположное мнение (41,22 и 37,5 %).

Большинство создаваемых отечественными предприятиями новых образцов машин и оборудования отличается низкими технико-экономическими показателями и не соответствует мировому уровню качества. Только одна треть из них обладает охранными документами на промышленную собственность, 75 % не имеют сертификатов качества и безопасности, 64 % — систем сервиса и эксплуатационного обслуживания, технологий утилизации отходов производства (Гохберг, 2003, с. 32, 33).

Обычно российские производители инвестиционных товаров в отличие от иностранных компаний не делают или осуществляют недобросовестно шефмонтаж. Например, у «Сибирского хладокомбината» был опыт взаимодействия с итальянскими и российскими машиностроителями. Сравнение по качеству и организации сервиса оказалось не в пользу последних. Представитель комбината отмечает: «Складывается ощущение, что наши деятели учатся на нас, на производственниках. То есть они приезжают, мы все устанавливаем, а они смотрят, что получится, и что у них там недоработано еще. То есть мы выявляем все их недоработки, как будто они об этом раньше и не знали» (Донова, 2000, с. 169, 170).

Следовательно, спрос на дешевые образцы материалов и оборудования ориентирует отечественные предприятия на производство упрощенных низкосортных моделей продукции. Этому дополнительно способствует обусловленная ценовым диспаритетом и инсайдерским контролем деградация самих машиностроительных заводов. Поддержание конкурентоспособности российских материалов и оборудования в ближайшие годы возможно только за счет сохранения относительно низких цен. Приведенные факты подтверждают сделанное ранее утверждение о том, что новые отечественные активы обычно менее качественные, чем подержанные и новые импортные.

Однако некоторые секторы машиностроения с советских времен выпускают весьма качественную продукцию. Например, котлы, паровые турбины, генераторы, трансформаторы, комплектующие электротехнические изделия и модели оборудования для атомных станций, производимые отечественным энергетическим машиностроением, не уступают зарубежным аналогам или незначительно хуже их. К сожалению, наша промышленность уже серьезно отстает от мирового уровня в сфере производства передовых высокоэкономичных парогазовых и газотурбинных установок большой мощности, а также систем автоматики для энергетики. В настоящее время многие современные технологии не востребованы энергетическим машиностроением. Большинство предприятий данной отрасли за время экономического спада деградировали и, вероятно, не смогут без существенных инвестиций обеспечить модернизацию российской энергетики. В перспективе и в этой сфере может увеличиться отставание от мирового уровня качества<sup>157</sup>.

---

<sup>157</sup> Личное сообщение к. э. н., консультанта, доцента А. В. Тимофеева одному из авторов, а также материалы Аналитической записки Счетной палаты Российской Федерации «О соответствии кадрового, технологического и технико-экономического потенциала электроэнергомашиностроительного комплекса

Инвестиции в новые российские машины и оборудование вызывают технический регресс, если на смену старым активам закупаются дешевые и низкопроизводительные современные аналоги. При этом капитал замещается трудом, и ухудшаются условия работы персонала. Интересный пример роста производственного травматизма, связанного с некапиталоемкими инвестициями, приведен в (Киселев, 2000). Только за 1999 г. на лесозаготовках в Иркутской области погибли 17 чел. и десятки получили увечья. Главный государственный инспектор по охране труда в промышленности Г. Минеев объяснил причины этого следующим образом: «На наш взгляд, самое страшное, что нет денег на новую технику. На лесосеках произошел технический регресс. Лесоповальные машины снова сменили бензопилы. Чаще всего это отечественные «Уралы», не укомплектованные гидроклиньями, помогающими свалить дерево в нужном направлении. Кроме того, вальщики не готовят пути отхода, не умеют ни подпилить правильно ствол, ни укрыться при его падении. В большинстве случаев это приводит к увечью, а то и к гибели людей. Немаловажно и то, что никто сейчас не готовит квалифицированных рабочих. А ведь совсем недавно в области было три лесотехнические школы. Сейчас они закрыты, поэтому на лесоповал попадают совершенно неподготовленные люди». Следовательно, в данном случае капитал вытесняется именно дешевым низкоквалифицированным трудом.

Раньше лесозаготовки полностью базировались на отечественной технике. К настоящему времени из-за длительного отсутствия заказов на машиностроительных предприятиях, производящих оборудование для этой отрасли, сложилась тяжелая ситуация. В большинстве случаев продукция данных заводов существенно уступает зарубежным аналогам по надежности, дизайну, энергоемкости и другим показателям. Особенно остро стоит вопрос о качестве изготовления выпускаемой техники. Спрос на такую продукцию невелик. Существует реальная опасность перехода страны на импортную технику или возвращения к ручному труду. Импортное оборудование в 2–5 раз дороже отечественного, его техническое обслуживание сложнее и требует дорогостоящих сортов топливно-смазочных материалов. В условиях значительного предложения дешевой рабочей силы произошел возврат к технологии лесозаготовок 50-х гг. на базе бензопил и чокерных тракторов<sup>158</sup>.

задачам восполнения и модернизации выбывающих мощностей электроэнергетической системы России» (2001 г.).

<sup>158</sup> Материалы сайта <http://www.agroweb.unesco.kz/level2/1forestr.htm>.

Некоторые отрасли-жертвы ценового диспаритета могут приобретать и эксплуатировать только самые примитивные новые инвестиционные товары. При полном износе созданных в СССР мощностей это приводит к колоссальному техническому регрессу и переходу на ручной труд. Например, еще в середине 90-х гг. в ряде хозяйств центральной части и севера России земледельцы перешли на использование тягловой силы лошадей взамен сельхозтехники<sup>159</sup>. Такая же ситуация складывается и в некоторых капиталоемких отраслях. Например, в настоящее время из-за широкого распространения «отверточных» технологий происходит примитивизация схем производства массовой машиностроительной продукции. В результате высокопроизводительные сборочные линии заменяются множеством работников, оснащенных дешевым ручным инструментом (Борисов, 2000, с. 24).

Промежуточными между первой и третьей качественными инвестиционными стратегиями являются вышеупомянутые вложения в достройку заложенных до экономического спада основных фондов. При этом новые активы создаются на основе старых и частично новых технологий. Качество таких основных фондов из-за длительного периода строительства обычно невысокое. Часто при достройке активов приходится преодолевать негативные последствия долгого запустения. За эти годы на стройках многое было разворовано (оборудование, цветные металлы, строительные материалы) и произошло частичное разрушение основных фондов из-за вандализма и сурового климата.

Печальным примером низкого качества достроенных активов является вышеупомянутое отечественное авиастроение. Со второй половины 90-х гг. на четырех предприятиях в Ульяновске, Казани, Самаре и Воронеже выпущены около 20 гражданских воздушных судов, которые были заложены еще до начала рыночных реформ. Технологические заделы данных заводов еще не исчерпаны, и планируется произвести еще несколько самолетов. Детали достроенных воздушных судов лежали в цехах многие годы, а коллектив предприятий за время простоя утратил многие профессиональные навыки. Одной авиакомпанией, купившей два таких самолета, приходится почти всегда держать один из них на приколе и снимать с него запчасти для другого. Ситуацию дополнительно ухудшает очень низкая оперативность технического обслуживания достроенных воздушных судов,

<sup>159</sup> Ценовой диспаритет поставил сельское хозяйство в тяжелейшее положение. Пропорции обмена продукции этой отрасли на моторное топливо в период рыночных реформ претерпели колоссальные изменения. Например, в 2000 г. за 1 т бензина приходилось отдавать в 10 раз больше пшеницы, чем в 1991 г. (Литвинцева, 2003, с. 34).

которая в свою очередь обусловлена деградацией отечественного авиастроения (данные одного из авторов).

Четвертая качественная инвестиционная стратегия (приобретение бывших в употреблении импортных активов) тоже широко распространена среди российских предприятий. В некоторых секторах экономики импорт поддержанного оборудования покрывает до 50 % потребления инвестиционных товаров (Борисов, 1999, с. 69). Удельный вес совокупных расходов на закупку новых и бывших в употреблении импортных машин и оборудования в последние годы стабильно равен четверти всех капиталовложений российской экономики.

Покупка поддержанных активов связана со следующими преимуществами (Михельс, 2000).

Во-первых, такое оборудование всегда дешевле моделей «только что с конвейера».

Во-вторых, бывшие в употреблении основные фонды обладают высокой надежностью. Обычно их износ не велик, поскольку в развитых странах постоянно сокращаются интервалы между заменами активов на новые постоянно совершенствующиеся модели. Это не прихоть владельцев средств производства, а вынужденная необходимость, к которой их принуждают высокие расходы по заработной плате и стремительно растущие требования к качеству продукции.

В-третьих, сроки получения поддержанного оборудования короче, чем нового.

В результате, бывшие в употреблении импортные основные фонды обычно обладают лучшими техническими характеристиками, чем новые отечественные аналоги. Стоимость этих видов активов сопоставима. Для примера, можно сравнить российские и зарубежные легковые автомобили. Кроме того, в пользу решения о покупке поддержанного оборудования часто говорят такие факты, как наличие запчастей, благоприятные условия финансирования, оперативное гарантийное и послегарантийное техобслуживание и ремонт.

Основные препятствия для закупки поддержанного импортного оборудования связаны с трудностями поиска его продавцов, высокими ввозными пошлинами и рисками того, что характеристики купленных активов окажутся хуже первоначально заявленных.

Обычно бывшее в употреблении оборудование приобретают мелкие и средние предприятия. Иногда данные активы закупает и крупный бизнес. Например, такой инвестиционный проект реализует Орско-Халиловский металлургический комбинат (ОАО «Носта»). Это предприятие занимает девятое место по объемам производства в черной металлургии страны. В начале 1997 г. комбинат заключил контракт с концерном «Mannesmann» на сумму 216 млн немецких марок. Преду-

смачивается поставка в кредит подержанного и частично нового тяжелого металлургического оборудования для реорганизации основного производства. К настоящему времени пущены в эксплуатацию две установки «ковш-печь» и машина непрерывного литья заготовок<sup>160</sup>.

В заключение целесообразно рассмотреть пятую качественную инвестиционную стратегию, связанную с приобретением новых импортных материалов и оборудования. Обычно российские компании покупают такие активы для противодействия зарубежным конкурентам. Решения об этих закупках принимаются в следующих случаях:

- российская промышленность не выпускает аналогичные активы, или характеристики отечественных товаров неудовлетворительные;
- на рынке отсутствует такое же подержанное импортное оборудование, или его нельзя приобрести из-за нормативных ограничений.

В условиях деградации отечественного машиностроения импортные инвестиционные товары приходится закупать все чаще. Обычно такие активы встраиваются в технологические цепочки, преимущественно состоящие из отечественных элементов. Даже если компания оснастит все основное производство высококачественными зарубежными машинами, то она может сэкономить на вспомогательном оборудовании. Фирма имеет возможность увеличить количество обслуживающего персонала и оснастить его относительно дешевым инструментом, станками и т. д. Крупные производства, полностью укомплектованные импортным оборудованием, появляются в России очень редко. Однако и в этом случае обычно не удается сразу оснастить весь завод одной, технологически однородной партией активов. Чаще длительное время закупаются разные модели оборудования. В результате формируются технологически неоднородные производственные комплексы, для обслуживания которых необходимо увеличивать расходы на ремонтно-эксплуатационные нужды.

Анализ инвестиционных стратегий крупного бизнеса целесообразно дополнить кратким исследованием их влияния на инновационную деятельность предприятий. Прикладные НИОКР являются важнейшей составляющей крупных долгосрочных капиталовложений. К сожалению, в настоящее время технический прогресс в российской экономике почти остановился. Катастрофический спад научной

<sup>160</sup> Данные авторов и материалы сайта [uralneus.ru](http://uralneus.ru). Носта:

<http://www.urm.ru/mag/2000/12/text1.asp>;

<http://lenta.urfo.org/index.asp?date=21.02.2000&geo=orenb>.



сферы произошел в 90-х гг. — в период установления инсайдерского контроля и непропорциональной системы цен.

С 1990 по 1999 гг. ранее самая большая в мире армия ученых нашей страны сократилась на 55 % (РСЕ, 1995, с. 147; Россия в цифрах, 2004, с. 297). Резко снизилась престижность научного труда. В рейтинге наиболее уважаемых профессий ученые теперь занимают одно из последних мест, опережая лишь военнослужащих и инженеров (Воронин, 2003, с. 87).

Количество научных организаций с 1991 по 1999 гг. сократилось на 10,4 % (РСЕ, 1995, с. 147; Россия в цифрах, 2004, с. 297). Почти полностью разрушена отраслевая наука. Многие такие институты либо исчезли, либо свели свою деятельность к режиму выживания. Большинство ныне существующих отраслевых НИИ лишились более 70 % сотрудников (Киблицкая, 2000, с. 207, 208).

Многие компании тоже ликвидировали свои научные и конструкторские подразделения. Количество научных подразделений на промышленных предприятиях с 1991 по 1999 гг. сократилось на 27,8 % (РСЕ, 1995, с. 147; Россия в цифрах, 2004, с. 297). Научные исследования проводят только 10 % компаний, проектно-конструкторские работы — 25 %, опытно-экспериментальные — 15 % (Гапоненко, 1997, с. 90). Для сравнения необходимо отметить, что в конце 80-х гг. доля промышленных предприятий, ведущих разработку и внедрение нововведений в СССР, составляла около 2/3, а в развитых странах эта величина превышает 70 % (Glaziev *et al.*, 1996).

Значительно ухудшилась материально-техническая и информационная оснащенность отечественной науки. Среднестатистический российский ученый обеспечен оборудованием, необходимым для проведения исследований, в 80 раз, а информацией в 100 раз хуже американского. Средний возраст 60 % измерительных приборов превышает 15 лет, в то время как, например, в Японии и США уже после 5 лет эксплуатации они считаются устаревшими и списываются (Киблицкая, 2000, с. 207, 208).

В целом в первой половине 90-х гг. произошел более чем 10-кратный спад российских НИОКР (Глазьев, 1997).

Во второй половине 90-х гг. процессы разрушения сферы науки замедлились. В 1999–2003 гг. численность персонала, занятого исследованиями и разработками, стабилизировалась на уровне 860–890 тыс. чел. За этот же период количество научных организаций уменьшилось на 6,4 %, а число научных подразделений на промышленных предприятиях на 16 % (Россия в цифрах, 2004, с. 297).

Однако современные исследования показывают, что негативные тенденции доминируют и в период экономического оживления.

«Отток из науки специалистов, находящихся в наиболее активном возрасте, продолжается, а приток молодежи минимален (порядка 10 тыс. чел. в год). Возрастная структура научных кадров неуклонно ухудшается: примерно 48 % российских ученых старше 50 лет; средний возраст кандидатов наук — 53 года, докторов наук — 61 год. В среднем каждый пятый отечественный ученый находится в пенсионном возрасте» (Гохберг, 2003, с. 32). В современной России наука держится на энтузиастах.

Либеральные экономисты утверждают, что проблемы в сфере НИОКР связаны с плохой организацией научных учреждений и неразвитостью механизмов взаимодействия этих организаций с бизнесом. Они считают реструктуризацию системы управления наукой основным способом улучшения ситуации в этой области.

Однако проведенный выше анализ инвестиционного поведения крупного бизнеса показывает, что именно внутренние институциональные особенности российских корпораций и непропорциональная система цен преимущественно предопределяют низкий спрос на инновации. Ценовой диспаритет поставил наукоемкую обрабатывающую промышленность на грань выживания. В условиях доминирования инсайдеров компании лишь поддерживают созданные в СССР производственные мощности и незначительно улучшают их. Крупные проекты, направленные на радикальное изменение основных фондов и выпускаемой на них продукции, почти не реализуются. Если бизнес до минимума ограничивает капиталовложения, то у него просто отсутствует потребность в нововведениях<sup>161</sup>. Следовательно, описанные в книге негативные факторы российской действительности деформируют не только инвестиционное, но и инновационное поведение отечественных компаний. Эмпирические исследования подтверждают данные рассуждения.

В сравнении с компаниями развитых государств спрос российского бизнеса на результаты научных исследований невысок: по доле средств предпринимательского сектора в затратах на науку (20,8 % в 2003 г.) Россия второе отстает от стран ОЭСР (64 %). Даже в государствах, входивших в бывший социалистический лагерь, — Румынии,

---

<sup>161</sup> Инсайдерский контроль и ценовой диспаритет являются важнейшими факторами, способствующими разрушению прикладной науки. Однако существуют и другие причины кризиса этого сектора экономики, описание которых выходит за рамки темы данного исследования. Например, низкие объемы государственного финансирования играют основную роль в деградации фундаментальной науки. Подробнее о неэффективной государственной политике в этой области см. в (Воронин, 2003).

Чехии и Словакии — эта величина равна 50–55 % (Гохберг, 2003, с. 32; Россия в цифрах, 2004, с. 303).

Более 70 % всех отечественных изобретений направлено на поддержание или незначительное улучшение существующих и в большинстве своем устаревших видов техники и технологий. Такие инновации не требуют длительной подготовки производства и коренных технологических изменений. Они внедряются относительно быстро, но уже через два–три года перестают давать какой-либо экономический эффект (Гохберг, 2003, с. 32). Эти данные особенно ярко свидетельствуют о том, что большинство отечественных НИОКР имеют краткосрочную ориентацию и направлены на незначительное изменение активов.

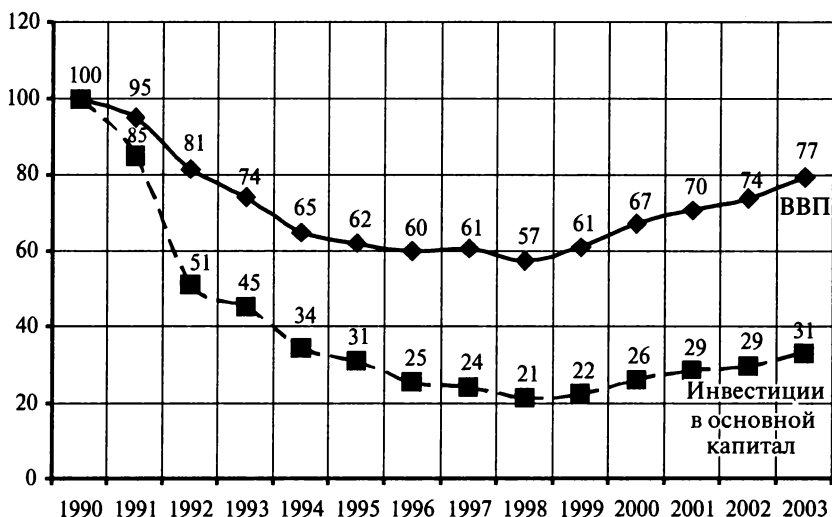
Обследование 10 российских и белорусских машиностроительных предприятий показало, что их инновации преимущественно направлены на разработку новых изделий и замену материалов на более технологичные и дешевые. Передовые технологии они почти не внедряют (Соколова, 2001, с. 49). Предприятия пытаются выводить на рынок обновленные модификации товаров, потому что это требует сравнительно небольших затрат благодаря дешевизне труда конструкторов. Однако они обычно экономят на инвестициях и не приобретают оборудование, необходимое для внедрения новых технологий. В результате пропадает потребность в крупных инновациях, радикально изменяющих производственный потенциал компании.

Все эти данные показывают, что если реформа системы управления НИОКР не будет связана с изменением институциональной основы российской экономики, то она может только повредить научному сектору.

*Следовательно, институциональная природа российских корпораций и отечественной экономики в целом предопределяет инвестиционные стратегии, ориентированные на краткосрочный горизонт развития, чреватые суженным воспроизводством активов, ухудшением экологии и научно-техническим застоєм. В лучшем случае эти инвестиции позволяют сохранить и незначительно улучшить активы некоторых компаний. О полноценном развитии всей экономики говорить не приходится. Более того, следует ожидать увеличения технологического отставания от развитых стран. В отдельные периоды может происходить оживление экономической конъюнктуры, вызванное действием временных факторов. Но устойчивый сбалансированный рост в таких условиях недостижим.*

Анализ инвестиционных стратегий российских корпораций позволяет точнее интерпретировать некоторые макроэкономические тенденции. Катастрофический спад ВВП в начале 90-х гг. сопровождался

еще более резким уменьшением объемов инвестиций в основной капитал (см. рисунок 7.1). Такая закономерность может быть объяснена с позиций теории ускорения (Ложникова, 2001, с. 8–13), которая утверждает, что спад спроса на конечный продукт вызывает относительно более значительное уменьшение спроса на средства производства. Сокращение инвестиций опережает падение ВВП, поскольку появляющиеся при этом резервы мощностей существуют долго и позволяют отказаться от большинства капиталовложений. Теория ускорения также утверждает, что увеличение спроса на конечный продукт вызывает относительно более значительное повышение спроса на средства производства. Значит, во время экономического оживления после 1998 г. рост инвестиций в России должен был бы опережать увеличение ВВП. Бизнес в погоне за новыми рыночными возможностями начал бы ускоренно обновлять основные фонды и осуществлять структурную перестройку экономики. Именно так изменяется рыночная конъюнктура при циклических кризисах в развитых странах. Однако данные государственной статистики противоречат упомянутой теории (см. рисунок 7.1).



**Рис. 7.1.** Индексы ВВП и инвестиций в основной капитал по отношению к 1990 г., в % (РСЕ, 1999, с. 16; Россия в цифрах, 2004, с. 32, 33)

Инвестиции в основной капитал после 1998 г. выросли незначительно. Их увеличение не опережает рост ВВП. Более того, отношение объемов инвестиций к ВВП в период экономического оживления в 2,5 раза меньше, чем в предкризисном 1990 г.

В целом в России даже во время экономического оживления реализуется первая количественная инвестиционная стратегия — суженное воспроизводство активов. Согласно министру экономики России Г. О. Грефу для поддержания простого воспроизводства нашей стране необходимо 70 млрд \$ в год. Реальные ежегодные объемы инвестиций даже с учетом теневых схем едва ли достигали 50 млрд \$ в 2000–2002 гг. (Греф, 2002)<sup>162</sup>. Опросная статистика, доказывающая превышение износа над инвестициями на большинстве предприятий, представлена выше.

Рассмотренные в данной книге модели позволяют объяснить противоречие между теорией ускорения и реальностью специфическими свойствами российского капитализма, препятствующими его росту. Инсайдерский контроль и искаженная система цен блокируют увеличение инвестиций. Нынешнее экономическое оживление не имеет надежной институциональной основы. Оно осуществляется преимущественно благодаря образовавшимся во время спада производства резервам мощностей и низкой реальной оплате труда. Подъем вновь может смениться падением при снижении мировых цен на сырье.

Проведенный анализ инвестиционных стратегий российских корпораций также помогает глубже понять причины отраслевых различий в динамике инвестиций в основной капитал (см. рисунок 7.2). Секторы-жертвы ценового диспаритета (машиностроение, металлообработка и сельское хозяйство) осуществляют крайне мало капиталовложений. Ситуация в этих отраслях не улучшается даже в период экономического оживления. В настоящее время объемы инвестиций в секторах-жертвах ценового диспаритета совершенно не соответствуют уровню их выпуска. В 1990 г. машиностроительные и металлообрабатывающие предприятия производили 24,2 % промышленной продукции страны и осуществляли 8,3 % промышленных инвестиций, а в 2003 г. эти величины составили 21,1 % и 3,3 % соответственно. В перспективе хроническое недоинвестирование при достаточно высокой загрузке мощностей неизбежно приведет к разрушению этой отрасли (РСЕ, 1999, с. 533; Промышленность в России, 2003, с. 38; Россия в цифрах, 2004, с. 184, 359).

<sup>162</sup> Государственные чиновники дают и другие оценки этих показателей. По мнению руководителя департамента инвестиционной политики Минэкономразвития России С. Баева, для поддержания простого воспроизводства в 2001 г. в России необходимо ежегодно инвестировать около 100 млрд \$. Однако реальные объемы капиталовложений едва достигали 40–50 млрд \$ в год (цит. по Катасонов, 2002, с. 12).



**Рис. 7.2.** Индексы инвестиций в основной капитал по отношению к 1990 г. в отраслях-жертвах ценового диспаритета и секторах, находящихся в привилегированном положении, в % (РСЕ, 1999, с. 16, 532, 533; Россия в цифрах, 2004, с. 33, 359)

Отрасли затратообразующего сектора (топливная промышленность, черная и цветная металлургия) с 1998 по 2003 гг. повысили объемы инвестиций почти в три раза. Однако даже эти капиталовложения из-за доминирования инсайдеров не сопоставимы с уровнем предкризисного 1990 г. Следовательно, макроэкономическая статистика подтверждает сделанный выше вывод о несоблюдении в российской экономике стоимостного и технологического условий роста. При существующей институциональной основе отечественного бизнеса их выполнить принципиально невозможно.

Из сказанного в данной главе можно сделать следующие выводы:

- Количественный анализ инвестиций крупных российских компаний показывает, что большинство этих организаций даже в период оживления экономики не компенсируют износ. Суженное воспроизводство активов преимущественно осуществляют фирмы-жертвы непропорциональной системы цен. Корпорации, поставленные ценовым диспаритетом в привилегированное положение, сохраняют или иногда незначительно увеличивают объемы мощностей. Крупные проекты почти не осуществляются, поэтому компании часто отказываются от больших долгосрочных выгод.

Они не увеличивают инвестиции даже при возникновении угрозы вхождения на рынок новых конкурентов. В таких случаях противники прибегают к внеэкономическому принуждению.

- Инвестиционное поведение российских корпораций препятствует улучшению экологии и условий труда. Иногда даже уничтожаются созданные в СССР мощности, предназначенные для утилизации отходов производства.
- Качественный анализ инвестиций крупных российских компаний показывает, что в период оживления экономики большинство этих организаций реализуют некапиталоемкие стратегии изменения мощностей и воспроизводят созданные 20–50 лет назад производственные системы. Лишь малая часть инвестиций направляется на создание активов, соответствующих передовым зарубежным аналогам. В результате увеличивается разрыв в качестве отечественных и зарубежных производственных мощностей и падает конкурентоспособность российской продукции.
- Спрос на дешевые образцы инвестиционных товаров ориентирует производителей нашей страны на выпуск упрощенных, низкокачественных моделей машин и оборудования. Этому дополнительно способствует деградация самих машиностроительных заводов. Ориентация российского бизнеса на некапиталоемкие инвестиции до минимума ограничивает спрос на инновации. В результате отечественная наука оказалась на грани выживания.
- В целом эмпирический анализ инвестиционных стратегий российских корпораций позволил точнее объяснить причины низких темпов экономического оживления и подтвердить предложенные в гл. 2–5 теоретические модели.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 1**

### **Московская тонкосуконная фабрика**

**им. П. Алексеева**

Информация приводится на основании интервью генерального директора фабрики А. И. Шашуро (Не всякий рост... 2000).

Описываемое предприятие выпускало текстильную продукцию и вело свою историю с 1838 г. от «Товарищества суконной мануфактуры «Йокиш»».

Благодаря хорошему качеству и относительно низким ценам производимые фабрикой ткани имели стабильный рынок сбыта и успешно конкурировали с импортной продукцией. Однако рентабельность

этого предприятия была низкая. Длительное время доходность легкой промышленности составляла всего лишь 1–2 % из-за негативного влияния ценового диспаритета. В результате описываемая ткацкая фабрика была не способна регулярно совершенствовать производственные мощности. Чтобы такое предприятие могло эффективно развиваться, ему необходимо каждый год обновлять хотя бы 10 % основных фондов. Раз в 10 лет должна происходить полная замена оборудования. В лидирующей в мире итальянской суконной промышленности цикл обновления мощностей равен 5–7 годам. Сейчас абсолютное большинство российских предприятий легкой промышленности не могут поддерживать нормальный период воспроизводства основных фондов, поэтому оборудование в отрасли изношено на 60–80 %. Его средний возраст превышает 30–40 лет. Аналогичная ситуация сложилась и на рассматриваемом предприятии.

Старое советское оборудование фабрики резко отставало по производительности и другим характеристикам от современных иностранных аналогов. Например, ткацкие станки предприятия делали 200 уточин в минуту, а их зарубежные аналоги выполняют шесть тысяч операций в минуту. Следовательно, один новый импортный станок заменяет 30 старых отечественных.

Уже 15 лет производимое в развитых странах оборудование комплектуется электроникой и даже компьютерами. Его наладкой теперь занимаются программисты, математики и инженеры. В самом технологическом процессе человек больше уже не участвует. На рассматриваемом предприятии значительную часть операций выполняли текстильщицы. Производительность труда на фабрике была несопоставима с мировым уровнем.

В 60–70-е гг. советские станки СТБ были на уровне лучших в мире, но с тех пор отечественное текстильное машиностроение почти не изменилось. В настоящее время Чебоксарский станкостроительный завод производит разработанный в 60-х гг. ткацкий станок и прядильную машину конструкции 50-х гг.

В 1996–2000 гг. инвестиции Московской тонкосуконной фабрики им. П. Алексеева были незначительны. Их можно разделить на две подгруппы.

Во-первых, иногда закупались критически важные штучные импортные активы мирового уровня. В производственные линии было вмонтировано оборудование, способное обеспечить на финише современное качество ткани и должный ассортимент. Например, в 1999 г. фабрика приобрела отделочную машину. Эти инвестиции являлись сугубо вынужденными. Лишь высококачественная продукция, если к тому же она чуть дешевле импорта, позволяет рассчитывать



на ограниченный спрос внутри страны. Однако замена отдельных единиц оборудования не вела к полной модернизации и не позволяла повысить производительность всей технологической цепочки.

Во-вторых, на развалившихся предприятиях отрасли закупалось старое оборудование. Эти станки разбирались, и их запчасти использовались для ремонта и продления ресурса основной массы производственных мощностей.

При финансировании инвестиций амортизационные отчисления играли незначительную роль, потому что основные фонды были почти полностью изношены. Долгосрочные кредиты предприятие не брало, так как считало их разорительными. Основой инвестиций являлось внутреннее накопление. Чтобы поддерживать его минимальный уровень, ограничивался инфляционный рост фонда оплаты труда, до минимума были сокращены расходы на ремонт зданий и сооружений (капитальный ремонт не осуществлялся) и расходы на поддержание социальной сферы. Вообще в легкой промышленности в целом и на описываемом предприятии в частности крайне высок уровень эксплуатации труда. Прядильщица, мотальщица, ткачиха работают на уровне физической загруженности 95 % в 2–3 смены при повышенной влажности и уровне шума 80–87 децибел. В таких условиях они зарабатывают лишь 160–200 \$ в месяц (Кризис шерстяного комплекса... 2003).

Однако средств фабрике все равно не хватало. В 2002 г. предприятие остро нуждалось в 800 тыс. \$ для закупки нового оборудования (Миловидова, 2002).

Следовательно, фабрика в описываемый период реализовывала первую количественную инвестиционную стратегию — суженное воспроизводство активов. При этом осуществлялись небольшие проекты, которые можно отнести к первому, второму и пятому качественным типам инвестиций — закупки подержанных советских станков для продления ресурса устаревших производственных мощностей и нового импортного оборудования.

В 2003 г. фабрику приобрели лица, которые хотели ее закрыть, а на освободившейся территории развернуть гражданское строительство.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 2**

### **Тракторный завод**

Информация приводится на основании интервью авторов с одним из топ-менеджеров предприятия (2003 г.).

В одном российском областном центре работает крупный машиностроительный завод. Он ведет свою историю с 1945 г. Предприятие выпускает шесть основных моделей тракторов и несколько их модификаций, самоходные шасси и дизельные двигатели. Основная продукция завода — универсальные пропашные тракторы малого класса, которые используются в сельском и коммунальном хозяйстве, а также как технологический транспорт предприятий.

Тракторы рассматриваемого предприятия конкурентоспособны в России и за рубежом. При средней цене около 6 тыс. \$ они экономичны, просты в обслуживании, обладают высокой ремонтнопригодностью и приличным качеством. Даже самые дорогие модификации тракторов стоят не более 7,3 тыс. \$. Реклаций покупателей на выпускаемые машины очень мало. Они преимущественно связаны с низким качеством поставляемых смежниками комплектующих, высоким износом оборудования завода и нарушениями сроков замены режущего инструмента. В России эти тракторы работают обычно более 25 лет. В США средний срок службы таких машин — 19 лет. Благодаря хорошему соотношению цены и качества около 60 % выпускаемых тракторов экспортируется. Их поставляют в 57 стран мира — в Восточную Европу, Среднюю Азию, Южную Америку и Австралию.

В России у описываемого предприятия есть несколько конкурентов. Одно из этих предприятий принадлежит той же группе собственников, что и описываемый завод. Другими конкурентами являются несколько совместных с иностранцами компаний. Качество тракторов этих фирм ниже, чем у описываемого бизнеса. Главным конкурентом компании является Минский тракторный завод. Он устанавливает низкие цены на свою продукцию благодаря государственному протекционизму и более современному оборудованию.

Технический прогресс в тракторостроении происходит достаточно медленно. Сконструированные еще в СССР машины завода и сейчас конкурентоспособны. Без существенной модернизации их характеристики будут не хуже, чем у тракторов других производителей еще около 5 лет. Но в будущем продукция завода, вероятно, перестанет удовлетворять постоянно ужесточаемым нормативам по токсичности выбросов, шуму и эргономичности. Для предотвращения этого необходимо постоянно совершенствовать конструкцию и технологию изготовления тракторов.

На заводе есть конструкторское бюро, в котором до сих пор работают высококвалифицированные инженеры. Они могут и дальше улучшать конструкцию выпускаемых машин. В последнее время были разработаны две новые модификации тракторов и новая модификация двигателя с водяным охлаждением.

Экономический спад разрушительно воздействовал на предприятие. В конце 80-х гг. на заводе трудились 18 тыс. чел. при объеме выпуска 2,5 тыс. тракторов в месяц. К марту 2002 г. общее число работающих сократилось примерно до 4,6 тыс. чел., а объем производства упал до 89 машин в месяц. Причинами этого стали уменьшение спроса на тракторы у отечественного сельского хозяйства, резкий рост затрат и злоупотребления руководства.

С приходом новой команды управленцев ситуация на предприятии улучшилась. Была погашена часть дебиторской и кредиторской задолженности и реструктурированы долги по налогам и сборам. К 2003 г. численность персонала и объемы производства увеличились до 5 тыс. чел. и 200 тракторов в месяц. Предприятие вышло на точку безубыточности. При этом завод испытывал потребность в дополнительных 300 работниках. Средняя заработная плата на предприятии повысилась в полтора раза и составила 150 \$ в месяц.

За годы спада завод покинули лучшие работники. Разрушена система профессионально-технического образования. Сейчас новых рабочих приходится обучать непосредственно на производстве. Молодежь из-за низкой заработной платы и тяжелых условий труда очень сложно привлечь на предприятие.

Износ оборудования завода достиг 80 %. Большинство станков было произведено еще в 60–70-х гг. Незначительная часть оборудования изготовлена в 80-х гг. Только один цех завода оснащен станками с ЧПУ. Многие используемые технологии безнадежно устарели. Особенно тяжелая ситуация складывается на литейном производстве, участках термообработки и покраски. Крайне изношены и нуждаются в ремонте системы тепло- и водоснабжения, здания и сооружения предприятия. Многие цеха, построенные еще пленными немцами, обветшали и практически не пригодны для эксплуатации. Остро стоит проблема адаптации предназначенных для массового выпуска мощностей к мелкосерийному или серийному производству. Необходимо перераспределить оборудование в цехах и перестать отапливать часть помещений.

Завод не может делать самостоятельно почти никаких инвестиций. Для поддержки работоспособности мощностей лишь разбираются на запчасти бездействующие единицы оборудования. Избыток основных фондов позволяет не закупать старые станки. Некоторые запчасти приобретаются у внешних поставщиков, а другие производятся на заводе. Система планово-предупредительных ремонтов на предприятии не действует. Небольшие инвестиции осуществлялись только для покупки компьютеров и совершенствования учетных систем.

Оборудование ремонтируют сами рабочие, многим из которых приходится еще параллельно трудиться на нескольких станках. По этой причине, а также из-за периодических простоев, обусловленных низкими объемами производства, производительность труда упала в сравнении с советским периодом примерно в 3,5 раза.

Завод испытывает острейшую потребность по крайней мере в 3–4 млн \$ внешних инвестиций. Самостоятельно он такую сумму еще долго не накопит, а кредиты считает разорительными. Примерно 1,5 млн \$ нужны для пополнения оборотных средств и ликвидации задолженности за электроэнергию, газ, коммунальные услуги и долгов по заработной плате. Это позволит отказаться от требований авансов с покупателей и увеличить объем продаж. Остальная часть суммы необходима для ремонта крыш и теплосетей, ликвидации узких мест на производстве, в т. ч. на участке термообработки, и внедрения ряда энерго- и ресурсосберегающих технологий. Если бы удалось получить эти инвестиции, то объемы производства можно было бы без существенного улучшения состояния активов довести примерно за три года до 700–800 машин в месяц, что соответствует около 1/3 советского уровня. По оценкам руководства завода емкость рынка достаточна для реализации этого количества тракторов. Такой объем производства позволил бы удерживать рыночную нишу и противостоять конкурентам из развитых стран.

Следовательно, на предприятии реализуется первая количественная инвестиционная стратегия — суженное воспроизводство активов и первая качественная инвестиционная стратегия — продления сроков службы существующих мощностей.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 3**

### **Малое предприятие, производящее электрические щиты\***

Информация приводится на основании интервью авторов с владельцем бизнеса (2003 г.).

---

\* В этом приложении описано малое предприятие, а не какая-либо крупная корпорация, потому что небольшой бизнес обычно реализует только одну из рассмотренных выше стратегий или переходит от одного варианта инвестиционного поведения к другому. Это позволяет с помощью короткого примера отразить особенности разных типов инвестиций. Крупные корпорации состоят из многих обособленных производств, которые параллельно реализуют несколько разных стратегий. Это чрезмерно усложняет ситуацию.

Во Владимире работает небольшая машиностроительная фирма, изготавливающая корпуса для щитов, красящая и комплектующая их закупаемой электрической аппаратурой. Основным конкурентным преимуществом этой продукции является индивидуальный подход к выполнению мелких заказов. Общая численность работающих на предприятии — 54 человека.

Технический уровень электрических щитов фирмы, продаваемых в провинции, соответствует 60–70-м гг. Для московского региона производится продукция, эквивалентная передовым образцам 70–80-х гг. Такое оборудование закладывают в проектную документацию инженеры. Строители и инвесторы настаивают на приобретении именно устаревших моделей. Часто уровень российских строительных технологий не позволяет использовать передовое зарубежное оборудование.

Продукция предприятия намного дешевле импортных аналогов. Например, современный электрический щит западного производства стоит примерно 10 тыс. руб. Такой же аппарат с российским корпусом, укомплектованный импортными электрическими приборами, можно приобрести за 7 тыс. руб. Аналогичный товар, полностью изготовленный в России, стоит 2 тыс. руб. Срок службы оборудования первого типа — 10–15 лет, а последний вариант щита может работать 7–8 лет. Каждый из трех линейных размеров импортного щита примерно в три раза меньше, чем у аналога, произведенного на описываемом предприятии.

Основатель данного бизнеса не захватывал активы при приватизации. Весь его капитал был создан с нуля в 90-х гг. В настоящее время фирма оснащена старым советским оборудованием и несколькими новыми российскими и белорусскими станками.

Первоначально многие производственные операции делались вручную. Однако сейчас большинство из них выполняется на станках, технологический уровень которых невысок. Некоторые единицы оборудования были восстановлены практически из металлолома. Например, на предприятии есть пресс на 40 т., произведенный в Германии в 30-х гг. Срок службы еще двух станков превышает 40 лет. Ни одного автоматического станка у фирмы нет. Предприятие расположено в зданиях бывшей базы механизации (гаражи и склады), которые восстановили почти из руин. Также на этой территории есть несколько новых зданий. Для подъема до такого уровня активов потребовалось 5 лет.

На первых этапах развития бизнеса станки ремонтировали рабочие. В настоящее время этим занимаются два ремонтника.

Основным препятствием для развития данного бизнеса является дефицит капитала. Из-за устаревшего оборудования невозможно повышать качество продукции и снижать затраты. Отсутствие резервов мощностей не позволяет оперативно выполнять некоторые срочные заказы. Если бы эти ограничения удалось преодолеть, то можно было бы в несколько раз увеличить объемы продаж. Однако предприятие не берет кредиты и займы, потому что его рентабельность относительно низкая, и предприниматель боится потерять свой бизнес.

Крупной инновацией последнего времени стал переход на порошковую окраску корпусов щитов. Раньше эти операции выполнял вручную один рабочий. Качество продукции оставалось низким. Была приобретена окрасочная камера российского производства стоимостью 10 тыс. \$, которую адаптировали к нуждам предприятия. В настоящее время на этой операции работают два рабочих, но удалось в десять раз увеличить выпуск продукции и резко повысить ее качество. Кроме того, благодаря прекращению использования вредных нитрокрасок, улучшились условия труда.

Другой значительной инвестицией стала покупка двух гибочных станков белорусского производства за 16,5 тыс. \$.

Очень значительные затраты потребовались для подключения предприятия к коммунальным сетям.

Следовательно, фирма постепенно переходит от закупки подержанного советского оборудования (вторая качественная инвестиционная стратегия) к приобретению новых российских станков, качество которых ниже мирового уровня. В перспективе предприятие планирует дальше приобретать современные отечественные (третья качественная инвестиционная стратегия) и, возможно, подержанные импортные активы.

Наиболее радикальным вариантом преобразования этого бизнеса является автоматизация производства корпусов щитов и их покраски. При сборке электрических щитов ручной труд еще долго будет доминировать. Для осуществления данного проекта следует закупить две дорогостоящие единицы оборудования. Во-первых, необходим автоматический центр обработки листового металла. Такой новый немецкий станок стоит 200–300 тыс. \$. Аналогичное оборудование, выработавшее половину ресурса, можно купить за 80–100 тыс. \$. Российская промышленность таких станков не выпускает. Во-вторых, необходимо приобрести качественную окрасочную линию отечественного производства. Такое новое оборудование стоит около 50 тыс. \$.

Эти инвестиции позволили бы увеличить объем производства в 4 раза и резко повысить качество продукции. Численность занятых на производстве и покраске корпусов щитов можно было бы сокра-

тить с 14 до 6–8 чел. (заработная плата каждого такого работника — 200–400 \$ в месяц). Однако общая численность персонала предприятия осталась бы стабильной или даже возросла из-за увеличения объема сборочных и управленческих операций. Также можно было бы отказаться от использования 2-х гильотин, аппарата контактной сварки, 2-х гибочных, 3-х сверлильных, дыропробивного и обрубочного станков. Общая стоимость этого оборудования — около 70 тыс. \$.

Автоматизация производства (третья и пятая качественные инвестиционные стратегии) является потенциально более выгодной, чем развитие путем постепенного приращения численности работников и низкокачественного оборудования. Для четырехкратного экстенсивного повышения объема производства требуется увеличить только ежегодные расходы на оплату труда персонала, производящего и красящего шкафы, с 45 тыс. \$ до 180 тыс. \$. Кроме того, необходимо было бы закупить значительное количество оборудования. Однако для автоматизации производства требуются крупные единовременные инвестиции, а в случае экстенсивного развития эти затраты будут растянуты на несколько лет. Из-за жесткого дефицита капитала от приобретения эффективного оборудования, вероятно, придется отказаться.

## Литература

- Арабов П.* Алюминия в России станет больше // *Коммерсантъ*. — 2002 а. — 23 сен.
- Арабов П.* Бокситы СУАЛа пойдут своей дорогой // *Коммерсантъ*. — 2002 б. — 23 сент.
- Аукуцонек С.* Производственные мощности российских предприятий // *Вопросы экономики*. — 2003. — № 5.
- Барбин А.* Черная медь Карабаша. Экономика, экология, занятость // *Южноуральская панорама*. — 1998. — 27 авг.
- Борисов В. Н.* Машиностроение в воспроизводственном процессе. — М.: МАКС Пресс, 2000.
- Борисов В. Н.* Машиностроение: Реструктуризация и конкурентоспособность // *Экономист*. — 1999. — № 7.
- Боруцкий В., Сапгирова О.* Российская черная металлургия: временное оживление или стабильный рост? // *Металлоснабжение и сбыт*. — 2000. — Фев.
- Важнов М. Я.* Уроки Норильска. — Красноярск: Изд-во Красноярского ун-та, 1994.
- Владимиров Д.* Челябинская область: если хотите заглянуть в будущее и увидеть, во что человек превратил Землю, — поезжайте в Карабаш... // *Известия*. — 2000. — 3 апр.

- Вогянов А. А., Волинская Н. А. и др. Нефтяной комплекс России и его роль в воспроизводственном процессе: Научный доклад. — М.: Журнал «Эксперт», Топливо-энергетический независимый институт, Институт макроэкономических исследований, Институт проблем инвестирования, 2000.
- Воронин Ю. М. Состояние и условия эффективного воспроизводства научного потенциала страны // Проблемы прогнозирования. — 2003. — № 4.
- Выступление общественной организации SATCOR на Международном форуме по проблемам борьбы с легализацией преступных доходов и отмыванием денег. — Лондон, 2002, 26–27 фев. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.antimoneylaundering.ukf.net/rus/papers/satcor.htm>.
- Гапоненко Н. Инновации и инновационная политика на этапе перехода к новому технологическому порядку // Вопросы экономики. — 1997. — № 9.
- Гвоздовская В. Ростовская АЭС запускает свой первый энергоблок [Электрон. ресурс] // Интер ТЭК. — 2001. — 26 фев. Режим доступа: [http://www.infoport.ru/main\\_article.php?ID=288753](http://www.infoport.ru/main_article.php?ID=288753).
- Гладышевский А. И. Производственный аппарат России: основные характеристики и перспективы использования // Проблемы прогнозирования. — 2001. — № 1.
- Гладышевский А. И., Максимцова С. И., Рутковская Е. А. Инвестиционные резервы экономического роста // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 5.
- Глазьев С. Ю. О стратегии экономического роста на пороге XXI века: Научный доклад. — М.: ЦЭМИ РАН, 1997.
- Горелов Н. Планов громадьё. Инвестиционные программы естественных монополий на 2003 год сильно сократят // Время Новостей. — 2002 а. — 24 июня.
- Горелов Н. Слишком много заводов. В Иркутске конфликтуют строители алюминиевых заводов и энергетики // Время новостей. — 2002 б. — 16 сент.
- Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. — 2003. — № 3.
- Греф Г. О. Выступление перед Европейским деловым клубом в феврале 2002 года // Экономика России: XXI век. — 2002. — № 2(7).
- Донова И. Барьеры инноваций // Инновации в постсоветской промышленности / Под ред. В. И. Кабаиной. — Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского ун-та, 2000.



- Дробышевский С., Радыгин А., Горшунов И. и др. Инвестиционное поведение российских предприятий / Научный труд № 65Р. — М.: ИЭПП, 2003.
- Еремин В. Метаморфозы Карабаша. Власти города и области спорят, как потратить «экологические деньги» // Челябинский рабочий. — 2000. — 4 июля.
- Забудин К. В медных войнах нет победителей // Трибуна. — 2001. — 19 июн.
- Ипатов М. И., Захарова М. К., Грачева К. А. и др. Организация и планирование машиностроительного производства: Учеб. для машиностр. спец. вузов / Под ред. М. И. Ипатова, В. И. Постникова, М. К. Захаровой. — М.: Высшая школа, 1988.
- Итоги обследования деловой активности промышленных предприятий России за II квартал 2001 года. Вып. XXXIV. — М.: Центр экономической конъюнктуры при правительстве Российской Федерации, 2001.
- Каика З., Беккер А. Инвестиции подождут до февраля // Ведомости. — 2001. — 19 дек.
- Катасонов В. Ю. Бегство капитала из России. — М.: Изд-во «Анкил», 2002.
- Киблицкая М. Особенности национального инновационного мышления // Инновации в постсоветской промышленности / Под ред. В. И. Кабалиной. — Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского ун-та, 2000.
- Киселев Д. Без защиты // Восточно-Сибирская Правда. — 2000. — 6 апр.
- Клеман К. Неформальные практики российских рабочих // Социологические исследования. — 2003. — № 5.
- Концепция развития гражданской авиационной деятельности в Российской Федерации (одобрена на заседании Правительства России 07.12.2000 Протокол № 41).
- Кризис шерстяного комплекса России. Проблемы и решения // Реальный сектор. — 2003. — Март. — № 29. — <http://www.rsector.ru/market/show/8/>.
- Кувалин Д. Б., Демочкина А. В., Моисеева А. К. Российские предприятия в начале 2002 года: проблемы модернизации // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 5.
- Кувалин Д. Б., Демочкина А. В., Моисеева А. К. Российские предприятия в начале 2003 года // Проблемы прогнозирования. — 2003. — № 5.

- Кувалин Д. Б., Моисеев А. К. Российские предприятия в начале 2004 года: будет ли рост производства устойчивым? // Проблемы прогнозирования. — 2004 а. — № 6.
- Кувалин Д. Б., Моисеев А. К. Российские предприятия в середине 2003 года: количество ресурсов и качество роста // Проблемы прогнозирования. — 2004 б. — № 2.
- Кузнецов Н. Инвестиции в будущее // Парламентская газета. — 2000. — 9 фев.
- Литвинцева Г. П. Кризис инвестиций как результат несоответствия структурно-технологических характеристик экономики ее институциональному устройству // Проблемы прогнозирования. — 2003. — № 6.
- Ложникова А. В. Инвестиционные механизмы в реальной экономике. — М.: МЗ-Пресс, 2001.
- Максимов В. Не складывается. Российские запчасти не подходят к иномаркам // Ведомости. — 2000. — 18 апр.
- Миловидова Л. Отдельной строкой // Московская Промышленная Газета. — 2002. — 19–25 сен.  
(<http://www.mpg.ru/index.php?partID=8&ID=1294&class=printversion>).
- Михельс Г. Новый век — эра подержанного оборудования? // Оборудование (рынок, предложение, цены): специальное приложение к журналу Эксперт. — 2000. — № 3.  
(<http://archive.expert.ru/oborud/00/03—00/data/artikel3.htm>).
- Не всякий рост означает развитие. Беседа с А. И. Шашуро, генеральным директором Московской тонкосуконной фабрики им. П. Алексеева / Беседу вел С. Губанов // Экономист. — 2000. — № 4.
- Нетребя П. БАМ — ударная стройка для безработных // Коммерсантъ. — 2001. — 27 июл.
- Нигматулин Б. И. Стенограмма выступления на расширенном заседании Правления Союза территорий и предприятий атомной энергетики. — 2002. — 19 апр. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.minatom.ru/presscenter/document/profunion/stenograma.HTM>.
- Орлов Р. В. Состояние и проблемы развития основных фондов в отраслях ТЭК. — М.: Центр Стратегических Разработок, 2000  
(<http://www.csr.ru/materials-economy/sost-tek.html>).
- Отчет о работе в 2000 году по научно-техническому развитию отрасли «электроэнергетика» [Электрон. ресурс] // Энерго пресс. Ежедневная электронная газета РАО «ЕЭС России». — 2001. — 22 июн.

Режим доступа: <http://www.energy.chita.ru/scripts/lister.pl?root=/content/info&path=/content/info/epress/data/2001.06.22.cnt&cmd=show&arc=/content/info/epress>.

*Побега В., Ступаченко И., Ямбаева Р.* «Русский алюминий» построит свой первый завод в Иркутской области // *Коммерсантъ*. — 2002. — 22 авг.

*Потанчук С.* «Алюком-Инвест» и «Русал» ведут переговоры об объединении двух алюминиевых проектов // *Коммерсантъ*. — Восточная Сибирь. — 2003. — 19 фев.

Промышленность в России. 2002. Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003.

*Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А.* Ценовая политика и экономический рост // *Экономист*. — 2003. — № 5.

*Рашников В., Морозов А.* Магнитогорский металлургический комбинат в экономике России // *Вопросы экономики*. — 2003. — № 7.

*Рожкова М., Новологская С.* Неугомонный директор покинув БрАЗ, строит рядом новый алюминиевый завод // *Ведомости*. — 2001. — 18 мая.

Российская промышленность: институциональное развитие. Вып. 1 / Под ред. Т. Г. Долгопятовой. — М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 1995.

Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 1999.

Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003.

Россия в цифрах. 2004. Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004.

*Сафарова Е., Потанчук С.* «Алюком-Тайшет» ищет электричество в суде // *Коммерсантъ*. — 2003. — 24 янв.

*Соколова Г. Н.* Инновационные процессы в модернизации постсоветской промышленности // *Социологические исследования*. — 2001. — № 9.

Стратегия развития атомной энергетики России в первой половине XXI века. Иллюстрация основных положений. — М.: ФГУП «ЦНИИАтоминформ», 2001.

*Стрига В.* «Русский алюминий» — не совсем русский. Не совсем алюминий. Это мираж. — 22.10.2002 [Электрон. ресурс]. Режим доступа: SATCOR.ru.

- Тимофеев А. В. Некоторые особенности процесса замещения ресурсов в электроэнергетике России // Экономика и управление нефтегазовой промышленности. — 1996. — № 9.
- Тимофеев А. В. Особенности динамики численности персонала энергопредприятий // Экономика. — 2000. — № 4 (Бюлетень «Новые технологии»).
- Тимофеев А. В. Факторы, определяющие численность персонала и уровень оплаты его труда в электроэнергетике некоторых стран // Проблемы прогнозирования. — 1999. — № 6.
- Федеральная целевая программа «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)» (утверждена распоряжением Правительства России от 16.02.2001 № 232-р).
- Хренников И. По тундре, по железной дороге поедут бокситы «СУАЛа» // Ведомости. — 2002. — 23 сент.
- Экономический подъем в России в 1998–2005 годах: стратегия действий / Научный доклад ИНП РАН // Проблемы прогнозирования. — 1998. — № 3.
- Glaziev S., Karimov I. and Kuznetzova I. Innovation activity of industrial enterprises in Russia. — IIASA, 1996.

## Глава 8

### **Кризис накопления капитала и планово-рыночная модель экономики (вместо заключения)**

Рассмотренные в предыдущих главах книги особенности природы и инвестиционного поведения российских корпораций целесообразно упорядочить в единый комплекс явлений и их причинно-следственных взаимосвязей. Это позволит сформировать целостную концепцию торможения роста крупного отечественного бизнеса. Также необходимо оценить перспективы развития российской экономики в сложившихся условиях. В совокупности итоговый анализ и прогноз помогут наметить пути выхода из системного кризиса, в котором оказалась наша страна на рубеже тысячелетий. Это в свою очередь позволит разработать модель социально-экономического развития, способную обеспечить устойчивый экономический рост в специфических российских условиях.

#### **§ 1. Кризис накопления капитала: причины и последствия**

В книге исследовано влияние ряда факторов на инвестиционное поведение корпораций нашей страны. Также в представленных выше главах определены взаимосвязи данных явлений. Эти составляющие проведенного анализа целесообразно обобщить в единую модель. Она должна отразить важнейшие черты исследованной сферы экономики.

С точки зрения классической политической экономии, извлечение владельцами средств производства прибавочной стоимости служит основой накопления капитала, которое, в свою очередь, является двигателем роста капиталистического хозяйства. Максимизация прибыли направляет развитие этой системы. Нарушение данного механизма, наоборот, препятствует развитию экономики. Фактически специфика накопления капитала в наиболее общем и абстрактном виде характеризует сущность хозяйственной системы. Для объяснения особенностей данного процесса в условиях нашей страны целесообразно определенным образом упорядочить описанные в предыдущих

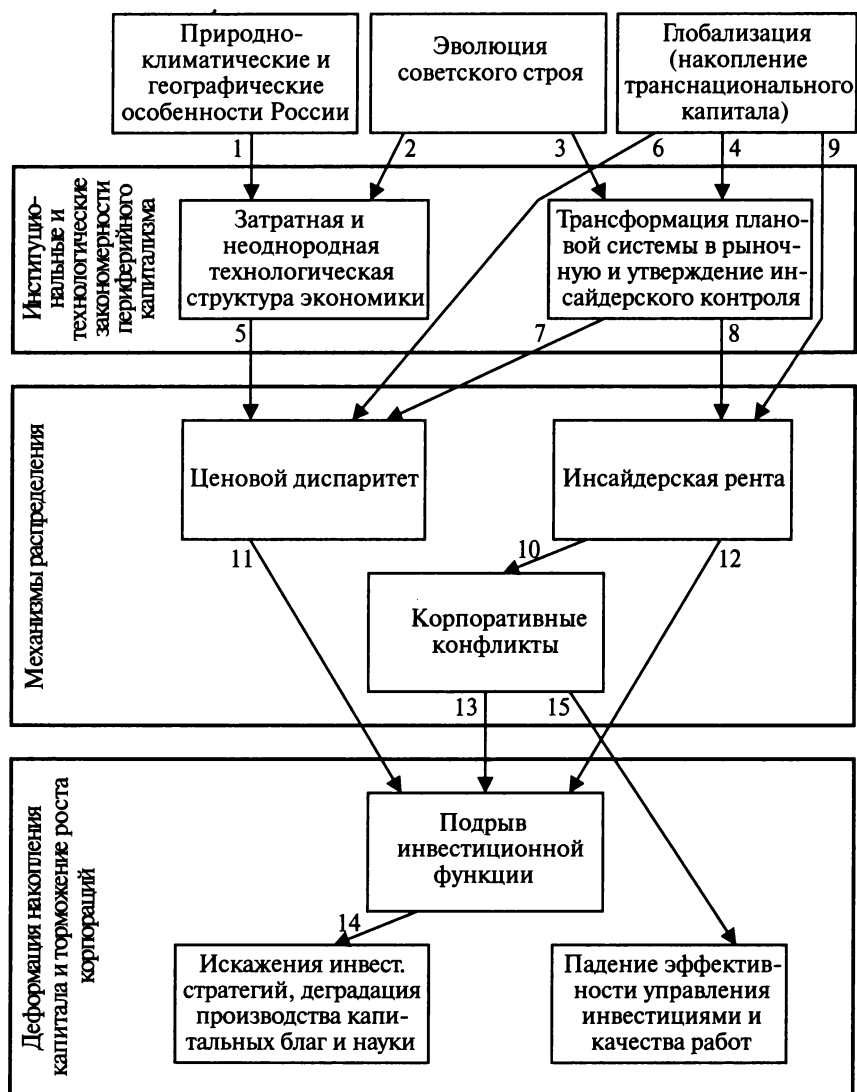
главах закономерности в итоговой модели. Это позволит осуществить восхождение от конкретных процессов к наиболее важным абстрактным закономерностям. В результате такая модель поможет объяснить основные причины кризиса российской экономики.

Можно выделить структурный и количественный аспекты интеграции описанных в книге закономерностей. Первое предполагает упорядочение причинно-следственных связей разных явлений, а второе — количественную оценку этих отношений. В данной работе целесообразно ограничиться только моделью, отражающей структурный аспект. В перспективе можно будет провести и подробный количественный анализ выявленных взаимосвязей. Также в будущем целесообразно расширить структурную модель, дополнив ее новыми явлениями и закономерностями. Эти исследования позволят увеличить достоверность описания современного отечественного капитализма. Таким образом, предлагаемая в данной работе модель может стать методологической основой для будущих теоретических и эмпирических исследований накопления капитала.

Структуру воздействия выявленных в книге закономерностей на накопление капитала российскими корпорациями можно наглядно выразить с помощью геометрической аналогии. Для этого целесообразно использовать сеть, которая представляет явления и их взаимосвязи в виде комплексов вершин и ребер (стрелок). Данная модель изображена на рисунке 8.1.

Предлагаемая концепция деформации процессов накопления капитала в корпоративном секторе нашей страны представлена на схеме через взаимодействие трех факторов, которые частично выходят за рамки экономической науки, и трех крупных блоков экономических явлений. Между этими частями рисунка существуют следующие основные причинные связи. Природно-климатические, географические и исторические особенности России, а также факторы мирохозяйственного уровня порождают институциональные и технологические закономерности экономики нашей страны как разновидности периферийного капитализма<sup>163</sup>. Это в свою очередь определяет механизмы распределения, которые деформируют процессы накопления капитала и тормозят рост корпораций.

<sup>163</sup> В гл. 2 указывалось, что наша страна принадлежит к полупериферии мирового капитализма. Страны этого типа обладают внутренним потенциалом, позволяющим противостоять негативному влиянию глобализации и успешно развиваться. Однако Россия в отличие от других таких государств деградирует. Следовательно, принадлежность нашей страны к полупериферии мирового капитализма не существенна для представленной схемы, потому что свидетельствует лишь о потенциальных, но не используемых возможностях.



В основе данной логической схемы лежат три фактора, которые отражает верхний ряд прямоугольников на рисунке. Они имеют следующее содержание:

- Природно-климатические и географические особенности России выражаются в более суровом климате, низкой плотности населения и значительной протяженности инфраструктурных сетей

**Рис. 8.1.** Схема взаимодействия факторов накопления капитала в корпоративном секторе современной российской экономики.

Представленная схема состоит из совокупности блоков, элементов и стрелок. Первые обозначены большими прямоугольниками, выделенными жирными линиями, а вторые — маленькими прямоугольниками с тонкими линиями. Элементы каждого из трех блоков сгруппированы в единый комплекс, потому что они относятся к одной и той же сфере экономики и характеризуются тесным взаимодействием. Каждый прямоугольник с тонкими границами характеризует обособленный комплекс явлений. Разные элементы выступают по отношению друг к другу как причины и следствия. Стрелки на рисунке описывают механизмы этих взаимосвязей<sup>164</sup>.

Обратные связи, характеризующие влияние искажений механизмов накопления капитала на российскую и мировую социальную и технологическую систему, на рисунке не показаны

---

в сравнении с небольшими государствами с мягким климатом (см. гл. 2).

- Эволюция советского строя была связана с перерождением коммунистических ценностей и параллельной деградацией централизованной системы управления экономикой (см. гл. 3).
- Глобализация выражается в доминировании мирохозяйственных процессов над народнохозяйственными. Экономическую сущность этого явления составляет накопление транснационального капитала. Его власть над рынком выражается в олигополистическом ценообразовании, позволяющем перераспределять ресурсы периферии в развитые страны (см. гл. 2).

Данные явления предопределили современный этап развития российской экономики.

Две основных группы институциональных и технологических особенностей России характеризуют ее как страну периферийного капитализма. Во-первых, технологическая структура нашей экономики является затратной и неоднородной, потому что производственные мощности гражданских отраслей преимущественно рассчитаны на низкоэффективное потребление больших количеств массовых ресурсов (энергоносителей, стали, леса и т. д.). Это обусловлено вышеупомянутыми природно-климатическими и географическими особенностями, требующими повышенных затрат на отопление, строительство, транспорт и т. д. (стрелка 1). Данное явление также вызвано эволюцией советского строя, породившей мощные внеэкономиче-

---

<sup>164</sup> Подробнее данная методология описана в (Алексеев, Панин, 1999, с. 406—414).



ские нагрузки на народное хозяйство. В результате большинство качественных ресурсов было сконцентрировано в военно-промышленном комплексе, и сформировалась многоуровневая технологическая структура экономики (стрелка 2).

Во-вторых, периферийный характер российской экономики связан с трансформацией плановой системы в рыночную и утверждением инсайдерского контроля. После разрушения механизмов централизованного планирования в нашей стране стали доминировать капиталистические отношения. Максимизация прибыли оказалась главной движущей силой всех экономических процессов в этой общественной системе. Фирмы и индивиды стали стремиться к личному обогащению, а не к приросту общего благосостояния. В результате низкозатратные предприятия, производившие массовые ресурсы, прекратили выполнять ключевые для обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства поддерживающие функции. Выходцы из советской бюрократии и криминалитета с авантюрным складом характера завладели государственной собственностью. Они стали контролировать основные управленческие решения компаний и полностью или частично распоряжаться их финансовыми потоками. Этот комплекс явлений вызван эволюцией советского строя, которая привела к появлению влиятельных социальных групп, боровшихся за освобождение предприятий от государственного контроля и утверждение частной собственности (стрелка 3). Другой важной причиной институциональной трансформации стала глобализация. Одержав победу в «холодной войне», транснациональный капитал смог оказать решающую поддержку компрадорским элитам нашей страны в развале системы централизованного планирования и утверждении инсайдерского контроля (стрелка 4). Описанные закономерности периферийного капитализма определили характер отношений социальных групп по поводу присвоения создаваемых благ.

В нашей стране сложились конфликтные механизмы непропорционального распределения доходов. Важнейшим их макроэкономическим аспектом является ценовой диспаритет. Он связан с отклонением относительных цен товаров от уровня, обеспечивающего полную занятость. Это приводит к одностороннему перераспределению капитала в привилегированные сектора экономики из других отраслей. Данное явление вызвано затратной и неоднородной технологической структурой экономики, которая порождает превышение издержек обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства над средней себестоимостью производства иностранных конкурентов (стрелка 5). В условиях глобализации цены российских сырьевых товаров на внутреннем рынке приближаются к мировому уровню (стрел-

ка 6). В совокупности это порождает завышение стоимости и затрудняет сбыт продукции отраслей, ориентированных на отечественного потребителя. Данные процессы были запущены благодаря институциональной трансформации. Она разрушила механизмы ценового и налогового регулирования межотраслевых пропорций (стрелка 7).

Первым микроэкономическим аспектом непропорционального распределения экономических благ является инсайдерская рента. Это доход лиц, контролирующих фирму, вытекающий из полного или частичного распоряжения ее финансовыми потоками. Данное явление вызвано утверждением инсайдерского контроля, позволяющего доминирующим группам осуществлять трансфертное ценообразование и иные схемы изъятия ренты (стрелка 8). Другой причиной преобладания этой формы распределения является глобализация. Колоссальная подвижность мирового финансового рынка создает благоприятные условия для присвоения и размещения нелегальных и полуполигальных доходов (стрелка 9).

Вторым микроэкономическим аспектом диспропорций в распределении доходов являются жесткие корпоративные конфликты. В них участвуют «крупные» и «мелкие» инсайдеры, миноритарии и рядовые наемные работники, не осуществляющие манипуляций. Это явление вызвано инсайдерской рентой, которая порождает резкие диспропорции в доходах вышеупомянутых групп и противопоставляет их интересы (стрелка 10). Описанные механизмы распределения препятствуют осуществлению инвестиций в крупном бизнесе.

Деформация накопления капитала и торможение роста корпораций стали главным препятствием для качественного и количественного прогресса российской экономики. Решающую роль в этих процессах играет подрыв инвестиционной функции. Количественный аспект данного явления связан с сокращением предложения инвестиционных фондов и спроса на инвестиции. Качественный аспект подрыва инвестиционной функции проявляется в отказе корпораций от реализации крупных и долгосрочных проектов, а также в техническом регрессе, приводящем к замещению капитала трудом. Одной из причин подрыва инвестиционной функции является ценовой диспаритет. Он сокращает предложение инвестиционных фондов и спрос на инвестиции в отраслях-жертвах стоимостных диспропорций и повышает их в привилегированных секторах. Кроме того, непропорциональная система цен способствует реализации проектов, вызывающих технический регресс (стрелка 11). Другой причиной подрыва инвестиционной функции является инсайдерская рента. Ее внутренние и внешние эффекты сокращают предложение инвестиционных фондов и спрос на инвестиции у корпораций всех отраслей. В результате компании

преимущественно реализуют краткосрочные низкозатратные проекты (стрелка 12). Третьей причиной подрыва инвестиционной функции являются корпоративные конфликты, способствующие оппортунизму менеджеров и работников. Это сокращает предложение инвестиционных фондов из-за изъятия ренты «мелкими» инсайдерами. Кроме того, менеджеры-оппортунисты осуществляют малоэффективные и убыточные проекты, нарушая баланс спроса на инвестиции и предложения инвестиционных фондов (стрелка 13).

Деформация накопления капитала и торможение роста корпораций также вызваны искажениями инвестиционных стратегий крупного бизнеса, деградацией отраслей, производящих капитальные блага, и сферы науки. Количественный аспект этой проблемы связан с реализацией большинством российских предприятий капиталовложений, способствующих суженному или простому воспроизводству активов. Компании, поставленные ценовым диспаратом в привилегированное положение, обычно лишь незначительно расширяют свои производственные мощности. Качественный аспект описываемого явления проявляется в отказе корпораций от осуществления инвестиций в технологии мирового уровня. Эти организации увеличивают выпуск продукции с помощью некапиталоемких вложений в активы низкого качества. Производители капитальных благ для удовлетворения такого спроса ухудшают или многие годы оставляют неизменными характеристики выпускаемой продукции. В данной ситуации потребность в инновациях минимальна и сфера науки постепенно деградирует. Причиной всего этого является подрыв инвестиционной функции, который сокращает доходность и объемы портфелей капиталовложений, а также искажает их структуру (стрелка 14).

Еще одной причиной деформации накопления капитала и торможения роста корпораций является падение эффективности управления инвестициями и качества работ в данных организациях. Персонал компаний с децентрализованными системами управления осуществляет легальные и нелегальные махинации, а также отлынивает от работы. В высокоцентрализованных корпорациях бизнес-процессы реализуются неоперативно, и работники тоже не заинтересованы в эффективном исполнении своих обязанностей. Причиной этих проблем являются корпоративные конфликты, в которых «крупные» инсайдеры и остальной персонал борются друг с другом из-за чрезвычайно неравномерного распределения доходов между ними (стрелка 15).

Ключевую роль в понимании предлагаемой модели деформации накопления капитала играет то, что прирост богатства инсайдеров преимущественно является результатом не эффективного хозяйствования, а присвоения ими доходов российских корпораций на основе

контроля финансовых потоков и внеэкономического принуждения. Негативное влияние этого фактора дополняется нарушением стоимостного и технологического условий роста. *Переплетение инсайдерских отношений с макроэкономическим механизмом спада является логическим ядром представленной в книге концепции кризиса крупного российского бизнеса.*

В связи с этим возникает вопрос о соотношении данных факторов деформации накопления капитала: играют ли они равную роль или какой-то из них важнее? Как указывалось выше, основным отношением при капитализме выступает извлечение прибавочной стоимости. Эта цель владельцев средств производства подчиняет себе все остальные процессы, определяя их место и роль в экономической системе. Инсайдерская рента является доминирующей формой извлечения прибавочной стоимости в современной России. Разумеется, без анализа макроэкономических условий капиталовложений, предложенная концепция кризиса не выразила бы специфику проблем нашей страны. Но ценовой диспаритет определяет не хозяйственные цели доминирующих в России групп, а лишь внешние условия их достижения. Так, в отраслях-жертвах непропорциональной системы цен извлекается абсолютная инсайдерская рента, а в привилегированном секторе — еще и дифференциальная. Это лишь разные по форме, но одинаковые по своей социально-экономической природе виды эксплуататорского дохода. Значит, инсайдерский контроль является главным фактором деформации накопления капитала в России.

В странах с преобладающими легальными механизмами распределения доходов от собственности тоже может возникать ценовой диспаритет. Следовательно, искажения пропорций обмена не порождаются инсайдерским контролем, хотя и испытывают его влияние. Непропорциональная система цен является второстепенным, но самостоятельным фактором деформации накопления капитала. Это не опровергает положение об определяющей роли максимизации прибавочной стоимости при капитализме. Ценовой диспаритет возникает при эксплуатации развивающихся государств развитыми странами. Таким образом, целью периферийного капитализма в России является инсайдерская рента, а глобализация определяет макроэкономические условия ее извлечения.

Подытоживая описание предлагаемой модели деформации накопления капитала, необходимо отметить, что она характеризует наиболее важный аспект долгосрочного развития корпораций. Кроме того, эта концепция описывает деятельность крупных компаний, которые составляют основной сектор российской экономики. Следовательно, данная модель играет центральную роль в объяснении кризиса хо-

зяйства нашей страны. Это позволяет оценить перспективы развития России в сложившихся условиях.

Проведенный анализ показывает, что основой разрушения отечественного хозяйства является природа нового общественного строя. Беспрецедентный в мировой истории процесс разрушения материальных ценностей в мирное время свидетельствует о своеобразном конфликте производительных сил и производственных отношений. Классический марксизм не рассматривал такие ситуации, поскольку считал, что история человечества показывает, как передовой материальный базис экономики побуждает развиваться и приспосабливаться социальные отношения. В современной России складывается прямо противоположная ситуация: относительно развитые производительные силы, созданные в советский период, разрушаются общественным строем, которому присущи черты феодализма и авантюрного хозяйствования. Это означает, что кризис ни в коем случае не носит временный, преходящий характер. Он определяется не трансформационными процессами, как утверждают «либералы», а новыми социально-экономическими институтами и местом, которое страна заняла в мировой капиталистической системе. Следовательно, в ближайшем будущем и в среднесрочной перспективе не следует ожидать значительных успехов в социально-экономическом развитии страны. Не поможет даже благоприятная конъюнктура на мировых рынках сырьевых товаров и относительная социальная стабильность. Экстраполяция нынешних тенденций позволяет предложить следующий прогноз развития основных секторов экономики нашей страны.

Сохранение ценового диспаритета будет способствовать стагнации или дальнейшему разрушению ряда отраслей, ориентированных на удовлетворение внутреннего спроса, — обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. В лучшем случае наиболее успешные компании этих секторов экономики незначительно улучшат свое положение. Большинство таких предприятий уже разрушены или исчезнут в будущем. Уничтожение производства капитальных товаров ликвидирует основу суверенитета и процветания страны. Все это будет сопровождаться дальнейшей деградацией науки и образования.

В условиях доминирования инсайдеров положение экспортоориентированных отраслей тоже будет неблагоприятным. У большинства капиталоемких производств черной и цветной металлургии, нефтепереработки, целлюлозно-бумажной и химической промышленности объемы мощностей сократятся или незначительно увеличатся. Менее капиталоемкие предприятия, добывающие нефть и некоторые другие природные ресурсы, смогут наращивать производственный потен-

циал. Но их деятельность будет вестись хищническими способами преимущественно в ранее освоенных регионах.

Высокодоходные отрасли с низкой капиталоемкостью, например пищевая промышленность, а также некапиталоемкие финансовый и транзакционный секторы смогут довольно стабильно функционировать в нынешних условиях. В таком же положении будут находиться естественные монополии. Капиталоемкость этих компаний велика, но благодаря значительной власти над рынками и минимальному государственному контролю, позволяющему пресекать часть махинаций инсайдеров, они смогут накапливать инвестиционные фонды, необходимые для простого воспроизводства активов.

В совокупности эти тенденции будут способствовать дальнейшему сокращению капитала в российской экономике. Темпы этого процесса по мере разрушения обрабатывающей промышленности будут замедляться.

Как указывалось в гл. 2, конъюнктура цен природных ресурсов и продуктов первых ступеней их переработки гораздо менее стабильна, чем у товаров обрабатывающей промышленности. Следовательно, в условиях доминирования сырьевого сектора российская экономика останется очень чувствительной к колебаниям на зарубежных рынках. Неизбежные периодические обвалы на мировых биржах будут приводить к кризисам внутри страны. Их результатом станут спады объемов производства во всех секторах экономики. Ближайший такой кризис может свести на нет достижения нынешнего экономического оживления. Это в свою очередь будет способствовать сокращению доходов населения, его численности, трудоспособности и квалификации. Количественная и качественная деградация рабочей силы постепенно станет мощным самостоятельным фактором, препятствующим подъему российской экономики.

В сложившейся ситуации важнейшей угрозой для нашей страны является приобретение наиболее доходных компаний экспортоориентированного сектора транснациональными корпорациями. Иностранному капиталу уже принадлежат крупные пакеты акций ОАО «Газпром», ОАО «Тюменская нефтяная компания» и ОАО «ЛУКОЙЛ» (см. об этом Меньшиков, 2004, гл. 2, 6). «Либералы» надеются на приток инвестиций от зарубежных капиталистов. Однако отечественные бизнесы, пакеты акций которых принадлежат транснациональным корпорациям, обычно осуществляют капиталовложения за счет собственных средств. У этих компаний просто меняются собственники и «крупные» инсайдеры увеличивают свои накопления на величину выплаченных зарубежными компаниями финансовых ресурсов. Другим механизмом укрепления позиций иностранного капитала яв-

ляется кредитование государства и корпораций нашей страны. Иногда транснациональные корпорации создают новые бизнесы на российской территории, которые обычно занимаются добычей полезных ископаемых. Вся экономическая, политическая и даже военная мощь стран центра мирового капитализма направлена на поддержку данных операций. В результате иностранный капитал обладает гораздо большей властью, чем кланы олигархов нашей страны. Он может успешно противостоять почти любым попыткам органов государственной власти заставить сырьевой сектор поддерживать остальные отрасли экономики. О силе давления зарубежного капитала на правящие круги России можно судить по борьбе за ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» от 30.12.1995 № 225-ФЗ (Болдырев, 2003). Если присутствие иностранных капиталистов будет увеличиваться, то государство окончательно потеряет возможность мирно разрешить возникшие в стране противоречия. В этих деструктивных для российской экономики процессах отечественный капитал оказывается на стороне зарубежного, подтверждая вывод о своей компрадорской природе. «Крупные» инсайдеры продают иностранцам пакеты акций и делятся прибылями, а транснациональный капитал обеспечивает этим лицам защиту от давления со стороны государства.

Справедливости ради необходимо отметить, что ряд положительных тенденций институционального развития российских корпораций противостоит разрушению экономики нашей страны.

Во-первых, конфликты между «крупными» инсайдерами постепенно сокращают число претендентов на рентные доходы. Кроме того, они способствуют переходу прав контроля к наиболее сильным и опытным индивидам, способным повысить эффективность бизнеса. Другим положительным результатом этой борьбы является концентрация капиталов и улучшение положения предприятий при их интеграции в крупные холдинги.

Во-вторых, централизация систем управления корпораций уменьшает потери из-за махинаций «мелких» инсайдеров, увеличивает предложение инвестиционных фондов и горизонты стратегий.

В-третьих, организационное совершенствование систем управления российских корпораций и автоматизация бизнес-процессов позволяют преодолеть отдельные негативные последствия централизации и значительно улучшить положение бизнеса.

В-четвертых, появление иностранных собственников повышает качество управления некоторыми корпорациями.

Потенциал этих и немногих других позитивных тенденций ограничен. Их положительные результаты, к сожалению, перевешиваются бедственными последствиями деформации накопления капитала, со-

циальной деградации и ряда других негативных явлений. Ярким свидетельством справедливости данного утверждения является суженное и простое воспроизводство активов во многих крупных экспортоориентированных корпорациях, действующих в сфере цветной и черной металлургии, целлюлозно-бумажной и химической промышленности. Рентабельность этих компаний высока, в большинстве из них завершен передел собственности, и контроль сосредоточен в руках узких групп наиболее успешных «крупных» инсайдеров, влияние «мелких» инсайдеров резко ограничено, велика концентрация капиталов, и системы управления постоянно совершенствуются. Но даже в таких условиях данные корпорации не способны увеличить свой промышленный потенциал. Неблагополучное положение компаний, об успехах которых большинство российских предприятий может только мечтать, показывает, что отдельные факты повышения эффективности экономических институтов в результате рыночных реформ не могут преодолеть пагубные тенденции развития страны.

Конечно, процессы стагнации и разрушения экономики не могут продолжаться бесконечно долго. Любая система при нарастании внутренних противоречий со временем теряет устойчивость. Постепенно она приходит к состоянию, когда любое внешнее кризисное воздействие может привести к фазовому переходу — трансформации, которая способствует радикальным структурным изменениям. Соответственно при нарастании бедности и разрушении экономического потенциала в социальных системах могут со временем возникать кровавые классовые конфликты. Они будут периодически вспыхивать во время очередных экономических кризисов и войн. В конечном итоге это приведет к радикальному изменению всего общества.

Для подтверждения данного тезиса целесообразно привести пример дореволюционной России, поскольку многие черты современной экономики воспроизводят особенности отечественного капитализма той эпохи. В начале XX в. наша страна оказалась во власти диспропорций, которые позже получили название «проблем развития» (Шанин, 1997, с. 9–15). Используя терминологию этой книги, можно утверждать, что Россия была полупериферией промышленно развитых государств Западной Европы. Индустриализация страны основывалась на эксплуатации деревни и привлечении иностранного капитала. Эти два рычага подъема промышленности были взаимосвязаны. Для уплаты высоких налогов, выкупа за землю и стоимости аренды своих угодий крестьянство вынуждено было продавать хлеб за бесценок (Лященко, 1950, гл. 2; Кондратьев, 1993, с. 16–42). Правительство стимулировало сбыт зерна за рубеж. Это позволяло разорять европейских производителей хлеба и пополнять золотова-



лютные запасы. В результате удавалось поддерживать твердый рубль, привлекать инвестиции из-за рубежа и платить проценты иностранным кредиторам<sup>165</sup>. Такая политика нарушила сбалансированность отечественной экономики и породила усиливающийся структурный разрыв между сельским хозяйством и промышленностью. В понятиях предложенной в гл. 2 модели в дореволюционной России были нарушены стоимостное и технологическое условия роста. Искусственное удешевление главного массового ресурса того времени — труда крестьян и рабочих — сформировало устойчивый ценовой диспаритет. Осуществлялось систематическое перераспределение стоимости из сельского хозяйства в промышленность, из которой происходила утечка прибыли за рубеж. Огромные непроизводительные траты дворянства, самодержавия и буржуазии не позволили в полной мере использовать внутренние источники накопления капитала и преодолеть возникшие проблемы.

Фактически в дореволюционной России, так же как и в настоящее время, переплелись макро- и микроэкономические факторы торможения экономического роста. Первые были связаны с неравноценным обменом между основными секторами экономики, а вторые — с расточительным потреблением привилегированных классов. Значит, детали современного и дореволюционного кризисов отличаются, но их внутреннее содержание сходно.

Способствуя развитию промышленности, стратегия царского правительства в более долгосрочном плане оказалась губительной для страны. Крайне низкий уровень жизни населения ограничивал емкость внутреннего рынка и тормозил экономический рост. России не удавалось сократить отставание от своих основных конкурентов. Если в 1861 г. чистый национальный продукт на душу населения составлял в нашей стране 15 % уровня США, то в 1913 г. — всего 10 % (Грегори, Зотеев, 1991, с. 70). Доля России в совокупном промышленном производстве пяти главных индустриальных стран того времени (США, Великобритания, Германия, Франция, Россия) составляла в 1913 г. всего 4,2 % (Боффа, 1994, с. 17). В то же время отечественное сельское хозяйство стремительно деградировало: росло число безлошадных и безземельных, увеличивалось аграрное перенаселение, периодически происходил голод и т. д. Эти данные полностью опровергают миф о том, что успешному развитию нашей страны по пути

---

<sup>165</sup> В начале XX в. от 40 до 90 % предприятий в ведущих отраслях промышленности принадлежало иностранным капиталистам (Дойчер, 1991, с. 170). В целом в 1900–1915 гг. зарубежный капитал составлял около 50 % всего капитала российской промышленности (Бовыкин, 1964, с. 77).

модернизации помешали лишь первая мировая война и Октябрьская революция. Ставка на промышленный рост за счет искусственного удешевления массовых ресурсов, т. е. за счет безудержной эксплуатации труда, вызвала несколько социальных революций. В конце концов они смели царский режим, и началась гражданская война.

Проведенный в книге анализ кризиса накопления капитала и оценка перспектив развития российской экономики показывают, что будущее нашей страны в настоящее время зависит от успешного преодоления следующих структурных диспропорций:

- неравенства в распределении национального дохода, возникшего в результате перекоса в пользу рентных доходов за счет недостаточной оплаты труда;
- деформации накопления капитала;
- межотраслевых ценовых диспропорций;
- упадка науки и образования;
- резкого неравенства в финансово-экономическом положении регионов<sup>166</sup>.

Это лишь некоторые основные препятствия для развития страны. Устойчивость существующей социальной системы порождает и долговременность сложившихся диспропорций экономики. Сердцевину данных проблем составляет кризис накопления капитала, поэтому любой проект вывода России из тупика должен, в первую очередь, определять механизмы воздействия на этот стержень роста. Варианты корректировки развития страны целесообразно рассмотреть подробнее. Сперва необходимо наметить теоретические подходы к решению данной задачи.

## **§ 2. Планово-рыночное хозяйство — теоретические предпосылки**

Бедственное положение, в котором оказалась российская экономика в результате реформ, опровергает постулат неоклассики о безусловном превосходстве рынка над планированием для всех стран и любых исторических условий. Ряд направлений экономической мысли указывают, что потенциал рыночной саморегуляции ограничен.

Всем хозяйственным системам в той или иной степени присуща описанная Дж. Кейнсом фундаментальная неопределенность.

---

<sup>166</sup> Первый и третий пункты данного перечня также указываются С. М. Меншиковым в качестве главных препятствий для развития отечественной экономики (Меншиков, 2004, с. 305).

К. Маркс тоже анализировал данную проблему. Однако, если первый объяснял ее как своего рода природное свойство экономики, то второй — связывал с социальными отношениями. Марксистская теория «товарного фетишизма» утверждает, что конкурентная борьба экономических агентов делает развитие экономики непредсказуемым и порождает неподконтрольные индивидам процессы. Ярким примером этой ситуации является непропорциональное размещение капитала между отраслями в ходе конкуренции инвесторов. В результате периодически нарушается сбалансированность экономики и происходят кризисы. Таким образом, в рыночном хозяйстве неопределенность усиливается спонтанной саморегуляцией.

Как указывалось в гл. 1, смягчение этой проблемы в рамках отдельных фирм достигается с помощью вертикальной интеграции и замены стихийной конкуренции административным приказом. В результате при капитализме возникают зачатки плановости на уровне крупных компаний. Однако это не устраняет непредсказуемость и неустойчивость развития народного хозяйства в целом. Более того, порожденные спонтанной конкуренцией периодические кризисы рыночной экономики усиливаются с техническим прогрессом и ростом концентрации производства и капитала<sup>167</sup>. Эта проблема обостряется в условиях глобализации. Кроме того, фундаментальная неопределенность усиливается растущей сложностью взаимосвязей современной экономики. Она затрудняет внутрифирменное планирование, поэтому в настоящее время часто даже крупные организации не способны достоверно предсказать развитие внешней по отношению к ним среды. Выявить динамику основных показателей народного хозяйства в целом способно только государство. Его планы и прогнозы необходимы для эффективного внутрифирменного управления<sup>168</sup>.

На этих фактах основана объективная потребность современной развитой индустриальной системы в государственном планировании<sup>169</sup>. По существу оно является инструментом снижения не-

---

<sup>167</sup> Эта тенденция доминировала в развитых странах в XIX и первой половине XX вв. После Второй мировой войны были предприняты институциональные реформы, повысившие роль государства в регулировании рынка. В результате разрушительное влияние кризисов было ограничено.

<sup>168</sup> Такие документы разрабатываются в нашей стране и сейчас, но они часто недостоверны и фрагментарны.

<sup>169</sup> Типичным возражением против этого утверждения является указание на возрождение неоклассической школы в странах центра мирового капитализма и их отказ от кейнсианских методов регулирования экономики. Данный тезис справедлив, но он не опровергает высказанную мысль. Как указывалось в гл. 2, монопольное положение развитых стран в мировом хо-

определенности будущего экономики в целом, благодаря активному вмешательству в его формирование. Об этом еще в период НЭПа писал отечественный экономист В. А. Базаров: «В плановой работе мы, не умея *предвидеть*, вынуждены *предвосхищать* результаты развития в форме априорных целевых заданий (*курсив авт.*)» (Базаров, 1989, с. 168, 169).

Состояние общественного сознания в нашей стране также предопределяет потребность в государственном планировании. Как указывалось выше, в настоящее время крупный бизнес и органы власти контролируются лицами с авантюрным складом характера, а большинство членов общества пассивно приспосабливается к сложившимся условиям. Это способствовало возникновению перечисленных в предыдущем параграфе устойчивых структурных диспропорций. Для преодоления пагубных тенденций развития страны социальные слои — носители рациональности — должны повлиять на свою судьбу. Как и в период индустриализации, необходима концентрация воли общества на решении главных социально-экономических проблем. Основным способом решения данной задачи является целенаправленное воздействие на хозяйственные процессы, потому что спонтанное развитие нынешних тенденций способствует только сохранению и усилению перечисленных структурных диспропорций. Это предполагает определенную централизацию управления экономикой. Эффективной основой такого государственного воздействия должно быть планирование. Оно воплотит волю общества, а не только правящей бюрократии, если будет основано на демократических принципах. Таким образом, *государственный план должен стать рациональным выражением решимости России преодолеть системный кризис, во власти которого она оказалась.*

В XX в. наше общество стало первопроходцем в научном осмыслении и практическом освоении народнохозяйственного планирования. Сегодня невозможно разработать эффективную модель развития экономики без обращения к наследию советской науки. При всех своих недостатках и ограниченности она не только обосновала целесообразность и разработала формы централизованного планирования в условиях нашей страны, но и стремилась осмыслить положительные и отрицательные последствия такого воздействия на экономику. К сожалению, нередко данный анализ проводился в догматической

---

зайстве позволяет им перекладывать издержки возникающих диспропорций на периферию глобального капитализма. Благодаря этому и возникает видимость самодостаточности рынка. Опыт же стран периферии свидетельствует о другом.

форме. Однако достижения этого направления экономической мысли актуальны и в настоящее время, поскольку ценности индивидов, технологическая специфика производства и свойства социальных институтов, которые сформировались под влиянием советских методов управления, продолжают действовать и сегодня. К ним относятся: высокая концентрация производства, вышеописанная многоуровневая структура экономики, остатки коллективистских ценностей, доминировавших в индустриально-общинной системе, и многое другое. В настоящее время никакая теория, не отражающая те или иные черты советской экономической науки, в принципе не может соответствовать коренным особенностям нашей страны. На этом фоне критическая инвентаризация наследия отечественной политической экономии выглядит более достойной задачей, чем ее огульное отрицание, впрочем, так же как и призывы к ее возрождению в прежней форме.

Идея планирования как альтернативы рынку является мировоззренческим ядром советской экономической науки. Это хорошо видно на примере школы политической экономии МГУ<sup>170</sup>. Ею была предпринята попытка разработать научную систему категорий, объясняющих советское хозяйство как единое целое. Основой этой теории стал вышеупомянутый марксистский метод восхождения от абстрактного к конкретному. Исходным понятием рассматриваемой системы являлась *планомерность*. Все основные черты советского хозяйства выводились из нее, так же как у К. Маркса все основные законы капитализма из категории товара.

Как экономическое отношение *планомерность* означает *сознательно поддерживаемую пропорциональность*. Данное понятие восходит к схемам воспроизводства К. Маркса, в которых рост хозяйства впервые был представлен как результат взаимодействия разных секторов экономики. Пропорциональность — это сбалансированность, соразмерность всех основных сфер и отраслей производства в целом. Внешним признаком достижения данного свойства народного хозяйства является полная занятость материальных ресурсов и отсутствие безработицы. Пропорциональность соответствует общему равновесию Л. Вальраса, но не обеспечивается, разумеется, свободной игрой рыночных сил. В централизованном плановом хозяйстве государство обладает монополией на ресурсы общества и направляет их на заранее выявленные потребности. Сбалансированность

---

<sup>170</sup> Ее было принято называть по имени основателя — заведующего кафедрой политической экономии Н. А. Цаголова (1904–1985). Оценку наследия этой школы в свете современной экономической теории см. в (Дзарасов и др., 2004).

экономики в целом достигается через соблюдение системы частных пропорций: потребления и накопления, доходов и расходов населения, промышленности и сельского хозяйства и т. д. Для этого каждая отрасль народного хозяйства должна произвести ровно столько продукции и в таком ассортименте, в котором она требуется другим потребителям. Стоимостное и технологическое условия роста отражают пропорциональность развития экономики в аспекте структуры цен и технологий. При всей логической стройности данной концепции, ее отношения с реальной жизнью были неоднозначны.

Советский экономический опыт ценен не только своей положительной стороной, но и отрицательной. Негативные черты данной системы, конечно, не должны затушевываться. Апологеты централизма во многом напоминают своих антиподов. Это подчеркивается близостью некоторых положений неоклассической теории и политической экономии социализма. Главной общей чертой данных школ является стремление к бесконфликтному, лубочному описанию «своего» общественного строя. Если неоклассика отражает интересы капиталистического класса, то политическая экономия социализма являлась формой самосознания советской бюрократии. Вообще, обе крайности абсолютизируют и доводят до абсурда свой «полюс» рациональности<sup>171</sup>. Так, например, вера во всемогущество «общественного центра» предполагает отсутствие какого-либо представления о фундаментальной неопределенности. Будущее здесь видится предопределенным и предсказуемым, просто сверхъестественными вычислительными способностями наделяется не рациональный индивид, а государство. Последнее догматически считается «общенародным». Это позволяет отказаться от анализа важнейшего вопроса о корыстных интересах бюрократии. В результате всячески камуфлируется проблема государственной эксплуатации трудящихся, которая в отдельные периоды отечественной истории достигала большой остроты.

---

<sup>171</sup> Однако между данными теориями нельзя поставить знак тождества в современных российских условиях. Сравнивая два экономических мировоззрения, справедливости ради надо сказать, что неоклассика является более утонченной и культурной теорией (что ни в коем случае не заслуга наших ее апологетов). Но зато политическая экономия социализма была основана на отечественном опыте. Она пусть и в догматической форме, но исследовала реальную специфику нашей экономики. Неоклассика отражает интересы западного капитализма и имеет мало отношения к российским проблемам. В данной книге предпринята попытка объяснить низкую эвристическую силу неоклассики тем, что данная школа по идеологическим причинам вынуждена попросту отрицать саму возможность возникновения при капитализме тех диспропорций, во власти которых оказалась наша страна.

Уязвимость апологетики централизма была давно подмечена его непримиримыми критиками. Основатель современного экономического либерализма Л. Мизес полагал, что отсутствие рынка лишает оценку хозяйственных благ объективности, а плановые расчеты — обоснованности (Мизес, 1994). Его ученик Ф. Хайек считал порочной саму идею о способности государства собрать и обработать всю информацию, необходимую для планомерного управления экономикой. Он полагал, что эффективность хозяйственной деятельности во многом зависит от неформализуемого знания, рассеянного среди индивидов и обнаруживающегося только при удовлетворении реального рыночного спроса (Хайек, 1992).

Жесткая критика централизованного планирования была во многом справедлива, потому что в народном хозяйстве СССР действительно возникали устойчивые нарушения пропорциональности. Чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить рассмотренный выше феномен многоуровневой экономики. Советское хозяйство также страдало такими постоянными недугами, как чрезмерные объемы незавершенного строительства, дефицит потребительских товаров, перепроизводство низкокачественной продукции и т. д. Возможно, самым ярким свидетельством неспособности центральных органов управления устранить неопределенность является то, что никогда за годы Советской власти не было достигнуто совпадение даты и факта выполнения государственных планов.

Однако справедливая критика некоторых аспектов централизованного управления хозяйством не позволяет отвергнуть данную идею в целом. Даже в гипертрофированном виде планирование позволило СССР добиться потрясавших весь мир экономических и социальных достижений (см. об этом в гл. 3). Следует помнить и о том, что нерегулируемый рынок однажды уже привел к всестороннему кризису капитализма в годы Великой депрессии. Это способствовало распространению кейнсианства. *Исторический опыт XX в., и в особенности нашей страны, убедительно показал, что обе соперничавшие системы хозяйства представляют собой лишь относительную, а не абсолютную ценность.*

Понимание этого факта постепенно созревало по обе стороны «железного занавеса». Дискуссия о сочетании плана и рынка велась в нашей стране еще в 20-х гг. Эта проблема оставалась в центре внимания советской науки и позднее. Например, школа политической экономии МГУ утверждала, что «централизация не тождественна планомерности». Конечно, руководящие органы должны воздействовать на народное хозяйство, поскольку рыночная стихия неизбежно нарушает его пропорциональность. Но чрезмерный централизм, концен-

трирующий большинство решений в руках государства, тоже способен порождать хаос. Дело в том, что с развитием экономики и усложнением хозяйственных связей эффективность деятельности центрального аппарата планирования по сбору и обработке необходимой информации уменьшается. Это снижает качество принимаемых решений. Существует только один способ преодоления данной тенденции — делегировать часть функций нижестоящим звеньям управления. В терминах школы политической экономии МГУ, планомерность предполагает «диалектику централизма и самостоятельности». Эти эвфемизмы в советское время обозначали сочетание плана и рынка.

Подобные концепции открыто предлагали западные сторонники плановой системы в полемике с либеральными критиками социализма. Так, польский экономист О. Ланге считал, что государство может имитировать рынок при ценообразовании. Оценив соотношение спроса и предложения на данный товар, планирующий орган назначает цену. Этот процесс может занять несколько шагов для исправления возможных ошибок. О. Ланге полагал, что государство имеет преимущество перед крупными корпорациями при проведении ценовой политики в силу своей большей информированности о народном хозяйстве в целом<sup>172</sup>. В СССР похожие подходы к ценообразованию развивались в рамках «системы оптимального функционирования экономики» (СОФЭ) (Федоренко, 2000).

Идею о сочетании плана и рынка также развивают и реализуют на практике национальные школы экономистов стран полупериферии мирового капитализма — Китая, Индии и крупных государств Латинской Америки.

Учитывая сказанное, в качестве магистрального пути выхода России из кризиса в данной книге предлагается синтетическая модель экономики. *Планово-рыночное хозяйство представляет собой органическое единство механизмов спонтанной и планомерной организации производства.* Его объективной основой является двойственная природа хозяйственного процесса, в котором, с одной стороны, велика степень неопределенности будущего, а с другой — растет потребность в его предсказуемости. В силу этого, в современной экономике планирование должно опираться на сигналы рынка, а рыночные отношения — на стабильность планомерной организации хозяйства. В результате будет найдено оптимальное сочетание индивидуальных стимулов и общественных условий для эффективного и добросовестного труда. Институциональной основой планово-рыночного

<sup>172</sup> См. об этих моделях социализма в очерке С. М. Меншикова (Дзарасов и др., 2004, с. 296–309).



хозяйства является отстранение от управления крупным бизнесом и государством лиц с авантюрным складом характера. Это позволит в будущем планомерно ликвидировать созданные ими диспропорции.

Подобная модель обладает рядом специфических черт. *Социальная сущность* планово-рыночного хозяйства состоит в доминировании интересов созидательных слоев населения, являющихся носителями рациональной хозяйственной культуры. *Главная цель* этой модели — максимизация их благосостояния через увеличение совокупности личных доходов граждан и коллективных благ (медицина, образование, оборона, правопорядок, экологическая безопасность и др.). *Магистральный путь решения* данной задачи — достижение наивысших долгосрочных темпов экономического роста и мирового уровня его качества при существующих внеэкономических ограничениях. *Главным средством* достижения этой цели является наиболее эффективное экономическое и социальное распределение ресурсов народного хозяйства. В корпоративном секторе оно осуществляется через совокупность инвестиционных и производственных решений фирм. *Основным рычагом государственного воздействия* на данный процесс является регулирование ценовых пропорций. *Содержание этого процесса* состоит в согласовании цен, инвестиций и заработной платы крупных компаний с государством. В результате будут постоянно соблюдаться стоимостное и технологическое условия роста народного хозяйства.

Планово-рыночное хозяйство поможет остановить деградацию российской экономики. Оно также обеспечит более высокие темпы роста, чем институциональные реформы, которые позволили бы развить свободную конкуренцию и сосредоточить права собственности в руках рациональных индивидов. Этот вопрос целесообразно рассмотреть подробнее.

Как известно, экономики с доминированием свободного рынка развиваются циклически. Материальной предпосылкой этого процесса, как показал К. Маркс, является обновление основного капитала. Из-за спонтанного характера инвестиций периодически происходит затоваривание рынка и падение цен. Это означает, что в процессе движения по изотехне нарушаются стоимостное и технологическое условия роста. При спаде совокупного спроса единственным способом увеличить прибыли является внедрение более производительной техники. Самые состоятельные капиталисты скупают разорившиеся предприятия и модернизируют их. В результате осуществляется переход к более совершенной технологической структуре. Рост инвестиций дает мультипликативное приращение совокупного спроса, что приводит и к увеличению цен на продукцию, изготовленную на новом оборудовании. Технологическое и стоимостное условия ро-

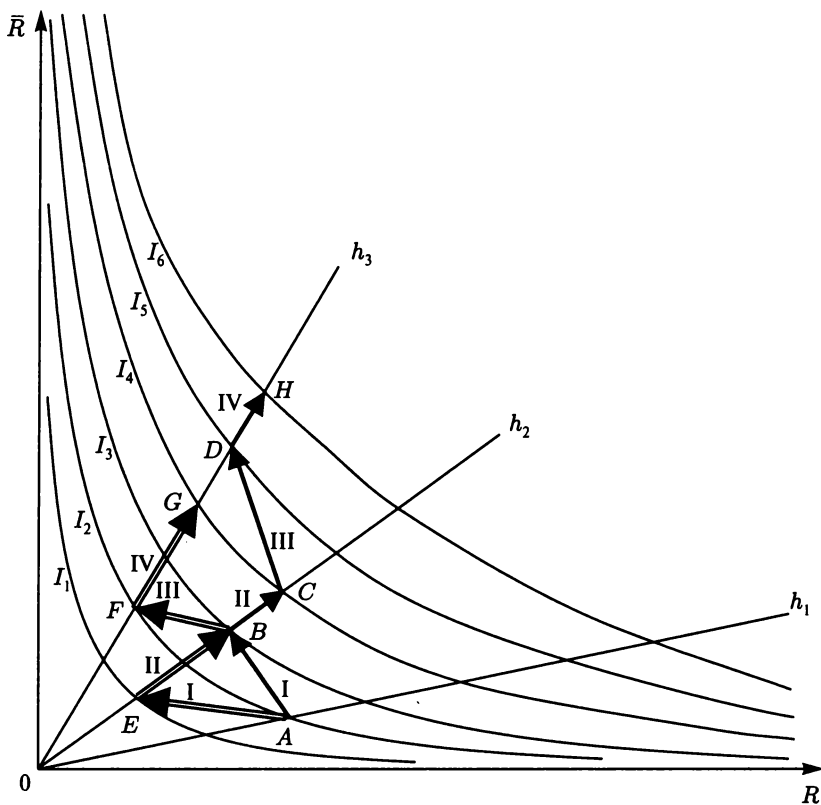
ста восстанавливаются и экономика сдвигается к полной занятости. Новый подъем сопровождается новым инвестиционным бумом, который вновь нарушает пропорциональность хозяйства. Такой способ внедрения результатов технического прогресса приводит к растрате ресурсов в периоды спада. Эти потери растут по мере усложнения техники, которое сопровождается повышением взаимозависимости производства и стоимости основного капитала.

Планово-рыночное хозяйство, в котором деятельность государства направлена на обеспечение стоимостного и технологического условий роста, развивается иначе. В такой экономике тоже происходят скачки от одной технологической структуры к другой, но они не сопровождаются кризисными спадами производства. Переход к новым пропорциям потребления ресурсов происходит не в ходе стихийной конкуренции, а в соответствии с народнохозяйственными планами. Они позволяют согласовать цены, инвестиции и заработную плату. В результате при переходе от одного эволюционного периода к другому соблюдаются стоимостное и технологическое условия роста.

Темпы развития рыночного конкурентного хозяйства и экономики с элементами централизованного планирования можно условно сопоставить с помощью рассмотренных в гл. 2 моделей, описывающих взаимодействие качественных и массовых ресурсов (см. рисунок 8.2).

Пусть экономики двух типов в начальный период времени находились в одинаковых исходных условиях, соответствующих точке  $A$ . Она лежит на пересечении кривой выбора технологий  $I_2$  и изотехны  $h_1$ . В рыночном конкурентном хозяйстве модернизация осуществляется в ходе кризисов. Сдвиги от изотехны  $h_1$  к  $h_2$  — отрезок  $AE$  и от  $h_2$  к  $h_3$  — отрезок  $BF$  сопровождаются спадом производства. В первом случае экономика переходит с более высокой кривой выбора технологий  $I_2$  на более низкую —  $I_1$ , во втором случае от  $I_3$  к  $I_2$ . При циклических подъемах на новой технологической основе экономика быстро достигает прежнего уровня производства и превосходит его. На рисунке показаны два таких периода, соответствующих отрезкам  $EB$  и  $FG$ . Таким образом, для рыночного конкурентного хозяйства характерна ломаная кривая технического прогресса, «зигзаги» которой отражают растрату общественных ресурсов. За четыре шага (два спада и два подъема) экономика достигает изотехны  $h_3$  и кривой выбора технологий  $I_4$ .

Иначе складывается ситуация в планово-рыночном хозяйстве. В такой социально-экономической системе сдвиг от одной изотехны к другой происходит тоже скачкообразно. Однако стоимостное и технологическое условия роста при этом соблюдаются, и объем



**Рис. 8.2.** Траектории роста рыночного конкурентного хозяйства и экономики с элементами централизованного планирования.

Все элементы рисунка соответствуют ранее принятым обозначениям. Двойная линия изображает траекторию роста рыночного конкурентного хозяйства, а сплошная жирная линия характеризует развитие экономики с элементами централизованного планирования. Римскими цифрами изображены совпадающие во времени этапы развития двух социально-экономических систем

производства не уменьшается. Например, на отрезке  $AB$  экономика переходит от изотехны  $h_1$  к  $h_2$  и от кривой выбора технологий  $I_2$  к  $I_3$ . Таким образом, для хозяйства с элементами централизованного планирования характерна монотонно возрастающая кривая технического прогресса. В результате эта экономика за четыре шага достигает изотехны  $h_3$  и кривой выбора технологий  $I_6$ .

Хозяйство с элементами централизованного планирования опережает в развитии рыночную систему благодаря сбалансированности, обеспечивающей экономию ресурсов. На основании изложенного

можно сделать вывод о том, что *при одинаковом темпе технического прогресса и прочих равных условиях разрыв между рыночным хозяйством и плановым бюджет увеличиваться по мере экономического роста*. Технический прогресс, как правило, повышает стоимость основного капитала. Следовательно, систематически располагающая большими ресурсами экономика в конце концов сможет внедрить более передовые технологии. В итоге хозяйство с элементами централизованного планирования будет переходить на более прогрессивные изотехны раньше чисто рыночного.

Теперь целесообразно определить основные практические аспекты функционирования планово-рыночной экономики.

### **§ 3. Планово-рыночное хозяйство — практическая модель**

Как указывалось выше, главным фактором деформации накопления капитала в России является инсайдерский контроль. Носители нерациональной хозяйственной культуры разрушительно воздействуют на контролируемые бизнесы и на экономику в целом. Значит, выход из кризиса невозможен без смены доминирующих в обществе социальных слоев.

В настоящее время в нашей стране есть представители рациональной хозяйственной культуры. Это квалифицированные рабочие, инженерно-технические работники, управленцы, предприниматели, организовавшие эффективные и законные бизнесы, трудящаяся интеллигенция (врачи, учителя, ученые) и ряд других социальных групп. Именно их трудом создаются материальные и культурные богатства страны. Эти слои (кроме управленцев и предпринимателей) больше всего проиграли от нового общественного строя, оказавшись в положении эксплуатируемого и бесправного большинства. Эффективность любой альтернативной модели развития будет зависеть от того, удастся ли в ее рамках обеспечить доминирование перечисленных социальных групп.

Для этого, прежде всего, необходимо устранить класс «крупных» инсайдеров и сократить влияние «мелких» инсайдеров. Разумеется, они не уступят свое господствующее положение без борьбы. Ее политические аспекты выходят за рамки данной книги. Однако следует ясно отдавать себе отчет в том, что устранение инсайдерского контроля является ключевым условием улучшения перспектив развития страны. Основой этой социальной трансформации является следующий комплекс реформ социально-экономических институтов, ограничивающих их капиталистический характер.

Во-первых, государству необходимо решительно вмешаться в сложившиеся отношения собственности в крупном российском бизнесе. Как указывалось в гл. 3, инсайдерский контроль утвердился в результате приватизации, поэтому обязательно необходимо пересмотреть ее итоги. Морально-этическим основанием для этого является то, что наиболее доходные активы были получены новыми собственниками по ценам многократно ниже рыночных и эксплуатируются неэффективно. Юридическим основанием перераспределения прав собственности могут стать многочисленные нарушения закона при приватизации, повсеместное уклонение от уплаты налогов, монополизация рынков, нарушения трудового законодательства и иные преступления. Целесообразно передать контрольные пакеты акций ведущих корпораций государству, а оставшиеся ценные бумаги — трудовым коллективам и институциональным инвесторам<sup>173</sup>. Успешно функционирующие мелкие и средние бизнесы следует оставить в собственности их нынешних владельцев.

Во-вторых, обязательным условием вытеснения «крупных» и «мелких» инсайдеров, а также недобросовестных чиновников является глубокая реформа правовой системы. Ее цель — обеспечить возможность добиваться выполнения контрактных обязательств через суд. Наказание за хозяйственные преступления должно быть строгим и неотвратимым. Для повышения эффективности правовой системы необходимо навести порядок в правоохранительных органах и совершенствовать законодательство. Очищение государства от коррупции является главной предпосылкой повышения его роли в экономике. Без этой реформы усиление регулирующего воздействия будет способствовать обогащению чиновников и повышению эксплуатации рядовых трудящихся.

В-третьих, целесообразно разработать обязательные для исполнения государственные стандарты корпоративного управления. Они не будут описывать все аспекты деятельности компаний, но должны определить основные механизмы, препятствующие махинациям инсайдеров. Главными задачами таких документов является обеспечение прозрачности финансовых потоков и трудовых отношений, а также соблюдение прав акционеров. Для этого необходимо регламентировать укрупненные процессы функционирования некоторых управленческих подсистем корпораций. Стандарты корпоративного управле-

---

<sup>173</sup> В качестве таких организаций могут выступать крупные банки, пенсионные фонды, страховые компании и др. Контрольные пакеты акций этих фирм тоже должны принадлежать государству, а остальные ценные бумаги трудовым коллективам и иным физическим лицам.

ния не должны слепо копировать западные аналоги, поскольку они направлены на исправление специфических российских изъянов крупного бизнеса. Значительно большей практической ценностью в этой сфере обладает опыт, накопленный отечественным консалтингом.

В-четвертых, необходимо развивать «экономическую демократию» в крупном бизнесе. Теоретически обоснованы и апробированы на практике несколько ступеней привлечения трудящихся к управлению современным производством: соучастие, соуправление, рабочий контроль, самоуправление (Симмонс, Мерс, 2002). По мере роста квалификации работников и их опыта в решении хозяйственных вопросов целесообразно снижать роль государства и повышать влияние коллектива во внутрифирменных отношениях и в практике народно-хозяйственного планирования. Разумеется, подобный подход резко ограничивает так называемую «коммерческую тайну», зато он придает демократический и гласный характер процессам управления, снижая их конфликтность.

На основе этих институциональных реформ можно внедрять процессы государственного воздействия на экономику и создавать планово-рыночное хозяйство. Особенности функционирования подобной системы целесообразно разработать подробнее. Данную задачу следует решать с помощью иерархического комплекса моделей. При этом последовательность шагов моделирования должна быть такой, чтобы на каждом из них уменьшалась неопределенность (разнообразие) характеристик системы. На первом этапе необходимо определить ключевые структурные свойства планово-рыночного хозяйства. Позднее будут разработаны укрупненные процессы управления<sup>174</sup>.

Механизмы государственного воздействия должны соответствовать разнообразию условий бизнеса в разных секторах экономики, поэтому на первом этапе проектирования планово-рыночного хозяйства необходимо выделить несколько систем регулирования разных групп фирм. Эту задачу целесообразно решать в четыре шага. Во-первых, следует классифицировать компании, совокупность которых является объектом воздействия со стороны государства. Их необходимо объединить в несколько групп. Во-вторых, следует определить управляемые параметры выделенных секторов экономики. В-третьих, надо разграничить уровни управления планово-рыночного хозяйства, кратко описав их функции и структуру. В-четвертых, необходимо распределить ответственность за управляемые параметры разных классов фирм экономики по уровням управления. Результатом этих

<sup>174</sup> Аналогичная методология использовалась для анализа систем управления инвестициями в российских корпорациях — см. § 4 гл. 4.

процедур станет модель, в наиболее общей форме описывающая структуру регулирования разных секторов экономики.

Итак, *первым шагом* проектирования модели планово-рыночного хозяйства является структурирование объекта управления (совокупности фирм) по сферам, в которых будут применяться различные методы государственного регулирования. Для этого необходимо определить классификационные признаки, на основе которых следует группировать компании. У рассматриваемых объектов управления можно выделить два основных подобных свойства. Первым из них является способность фирм создавать вышеописанные диспропорции в народном хозяйстве, т. е. нарушать стоимостное и технологическое условия роста на уровне полной занятости. Вторым свойством является способность государства эффективно регулировать деятельность компаний с разной спецификой бизнеса. Согласно представлениям кибернетики, эти воздействия должны соответствовать закону необходимого разнообразия Эшби. Он утверждает, что для управления системой управляющий орган должен быть способным к восприятию по крайней мере такого же количества разных сигналов, какое может появиться на ее выходе (Hare, 1967). В силу этого государству проще воздействовать на те секторы экономики, у которых меньше управляемых параметров. Рассмотренные два свойства фирм, по существу, характеризуют, с одной стороны, необходимость, а с другой — возможность государственного регулирования.

Наибольшим потенциалом дестабилизации экономики и в то же время наименьшим количеством управляемых параметров обладают корпорации, выполнявшие в советский период поддерживающие функции. Как указывалось в гл. 2, большинство из них действуют в экспортоориентированных отраслях: топливно-энергетическом комплексе, черной и цветной металлургии, лесной, целлюлозно-бумажной и химической промышленности, а также в некоторых секторах транспорта. К этой группе компаний также относятся и естественные монополии. Издержки таких фирм сопоставимы с мировым уровнем или меньше его. Именно под давлением данных хозяйствующих субъектов в стране сформировалась непропорциональная система цен. Лица, возглавляющие корпорации поддерживающего сектора, управляют громадными капиталами. Это позволяет им оказывать сильное давление на государство с целью получения разных выгод. В то же время товары компаний, выполнявших поддерживающие функции, являются наиболее стандартными и однородными, поэтому на данные организации можно влиять с помощью относительно небольшого числа управляемых параметров. Все это предпосылки для довольно жесткого контроля со стороны государства.

Меньшим потенциалом дестабилизации экономики и большим количеством управляемых параметров обладают крупные компании, ориентированные на удовлетворение внутреннего спроса. Они принадлежат к отраслям обрабатывающей промышленности: машиностроению и металлообработке, легкой промышленности. В отличие от предыдущей группы, эти организации являются жертвами ценового диспаритета и не могут усиливать межотраслевые диспропорции. Однако лица, возглавляющие компании обрабатывающей промышленности, управляют значительными капиталами и могут дестабилизировать экономику. С другой стороны, продукция таких фирм является более разнообразной, поэтому непосредственный контроль данных организаций можно осуществлять только с помощью значительного числа управляемых параметров. Значит, этот сектор народного хозяйства должен менее жестко регулироваться государством.

Наконец, небольшим потенциалом дестабилизации экономики и колоссальным разнообразием управляемых параметров обладает средний и мелкий бизнес. Эти компании действуют в сфере услуг, строительстве, сельском хозяйстве и ряде других отраслей. Они не оказывают существенного влияния на ценовые пропорции и не располагают значительным капиталом. В то же время создаваемые ими продукция и услуги отличаются большим разнообразием, поэтому непосредственный контроль данного сектора можно осуществлять только с помощью чрезвычайно большого числа управляемых параметров. Значит, деятельность среднего и мелкого бизнеса должна регулироваться государством преимущественно косвенными методами.

Выделение трех основных групп фирм, конечно, является сильным упрощением реального разнообразия специфики бизнеса. Предложенная классификация нуждается в дальнейшем совершенствовании и более точном определении критериев отнесения компаний к разным секторам экономики. Однако данная группировка позволяет определить основные черты планово-рыночного хозяйства.

*Вторым шагом* проектирования модели этой социально-экономической системы является определение управляемых параметров описанных трех классов фирм. Как указывалось в гл. 2, стоимостные и технологические пропорции экономики взаимосвязаны. В советские времена государство формировало и те и другие, директивно устанавливая цены, распределяя ресурсы по предприятиям и осуществляя централизованные инвестиции. В планово-рыночной системе управления органы власти должны регулировать преимущественно стоимостные соотношения. Директивно распределять разнообразные ресурсы между множеством предприятий в колоссально усложнив-



шейся технологической структуре практически невозможно. Следовательно, именно цены являются главным, хотя и не единственным, управляемым параметром в рассматриваемой модели хозяйства. В зависимости от специфики бизнеса в разных секторах экономики государство может устанавливать директивные, регулируемые и свободные цены на выпускаемые товары.

Наиболее жестким централизованное воздействие должно быть в поддерживающем секторе. Здесь цены следует назначать государству, исходя из потребностей сбалансированного роста экономики. Кроме того, должны регулироваться натуральные объемы производства, расходы, инвестиции и прибыль. Это позволит препятствовать созданию искусственных дефицитов с целью завышения цен и обеспечить необходимыми ресурсами целевые темпы роста экономики. Органы государственной власти могут достаточно подробно исследовать планы корпораций поддерживающего сектора, потому что продукция этих компаний стандартна и однородна. Предметом регулирования должны быть по крайней мере два уровня аналитики натуральных объемов производства и доходов: видовой и территориальный<sup>175</sup>. Затраты сами имеют сложную классификацию, но некоторые их виды тоже могут быть исследованы в обоих аспектах. При этом издержки на оплату труда персонала должны регулироваться государством через определение тарифных сеток и последующую их индексацию<sup>176</sup>. Инвестиции следует контролировать в детализации по классам проектов и в территориальном разрезе. Основным критерием оценки эффективности портфелей капиталовложений целесообразно считать достигаемые с их помощью объемы и издержки производства. Общая величина прибыли, которую компания получает в рамках данных рыночных ограничений, должна быть обоснована, прежде всего, инвестиционными планами. К части прибыли, идущей на финансирование капиталовложений, компания имеет право при-

---

<sup>175</sup> Уровень аналитики — это детализация показателей хозяйственной деятельности по некоторым свойствам. Например, стоимостной объем выпуска может дифференцироваться по доходам от различных видов продукции. Это и есть видовой уровень аналитики.

<sup>176</sup> Для внедрения данной системы необходимо: установить научно-обоснованные соотношения в оплате труда по массовым профессиям; оптимизировать структуру средств, направляемых на оплату труда, в т. ч. посредством системы налогов и отчислений; разработать рекомендации по основным профессиям в области тарификации и нормирования труда применительно к конкретной отрасли и региону; ужесточить госконтроль за работодателями в сфере трудовых отношений; добиваться полной прозрачности рынка труда (Тимофеев, 2003).

соединить дополнительную величину, которая обязана соответствовать некоторому нормативу, определяемому государством для данной отрасли. Эту сумму менеджмент может использовать для выплаты дивидендов и формирования разных фондов.

Перечисленные показатели должны быть сбалансированы при подготовке бюджетов корпораций и последующем согласовании данных документов с органами государственной власти. В конечном итоге необходимо обеспечить некоторый положительный финансовый результат деятельности компаний. Влияние каждой корпорации на народное хозяйство в целом можно оценить с помощью частных балансов отдельных отраслей (энергетического, транспортного, агропромышленного) и агрегирующего их межотраслевого баланса.

Остальные решения, связанные с управлением закупками, производством, сбытом и другими сферами бизнеса, корпорации поддерживающего сектора будут принимать самостоятельно в рамках согласованных с государством значений управляемых параметров.

Несовершенной моделью управления поддерживающим сектором является Федеральная служба по тарифам, регулирующая деятельность естественных монополий. Она контролирует: натуральные объемы производства, доходы, расходы, инвестиции и прибыли этих компаний. Такие же механизмы управления целесообразно применять по отношению ко всем корпорациям поддерживающих отраслей. При этом число регулируемых организаций окажется намного большим, чем количество естественных монополий. Такое расширение сферы государственного воздействия вполне оправдано, поскольку компании-экспортеры обладают значительной властью на внутреннем рынке, позволяющей им нарушать пропорциональность экономики.

Теперь целесообразно рассмотреть управляемые параметры второго из вышеописанных классов фирм — крупных компаний обрабатывающей промышленности. Эта сфера экономики отличается таким разнообразием выпускаемой продукции, что стоимость ее конкретных видов невозможно обоснованно контролировать. Следовательно, цены в данном секторе должны регулироваться косвенным путем, а не назначаться директивно. Главными управляемыми параметрами этих компаний будут заработная плата наемных работников и объем прибыли. Оплата труда персонала должна регулироваться так же, как в поддерживающем секторе. Другая значительная часть затрат компаний обрабатывающей промышленности связана с приобретением продукции корпораций, выполняющих поддерживающие функции. Следовательно, основные статьи издержек второго сектора будут регулироваться государством. Общий объем прибыли, так же как и в первом секторе, целесообразно обосновывать инвестиционны-

ми планами и нормативом дополнительной составляющей. Основным критерием оценки капиталовложений следует считать степень приближения компании к мировому уровню затрат и качества. Детализация анализа деятельности обрабатывающей промышленности будет ниже, чем в поддерживающем секторе, поэтому государству необходимо рассматривать ряд косвенных показателей. К ним относятся критерии эффективности использования активов и производительности труда, финансовые коэффициенты, оценки конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках.

Регулируя затраты и рентабельность крупных компаний обрабатывающей промышленности, государство частично ограничивает их рыночную свободу. В то же время менеджмент этих фирм самостоятельно управляет текущей деятельностью, в т. ч. распределяет надбавки на издержки по видам выпускаемой продукции в пределах согласованной величины общей прибыли. В данных компаниях главным побуждающим мотивом к эффективному хозяйствованию является конкуренция на внутреннем и мировом рынке. Таким образом, не прибегая к мелочному и технически затруднительному контролю каждого вида цен этого сектора, государство в целом обеспечивает их соответствие общественно-необходимым издержкам производства и расширения. По мере укрепления позиций данных компаний на мировом рынке централизованное воздействие на них будет ослабевать, заменяясь влиянием международной конкуренции. При этом следует сокращать число и детализацию регулируемых государством параметров.

Наконец, в секторе мелкого и среднего бизнеса государство не должно непосредственно влиять на цены и иные показатели отдельных фирм. Впрочем, это не означает, что данная область экономики совершенно выпадает из сферы народнохозяйственного планирования. Просто она будет регулироваться, в основном, косвенными методами через налоги, денежную политику, воздействие на совокупный спрос, трудовое законодательство и т. д. Совершенно необходимо защитить интересы наемных работников данного сектора, поскольку их позиции очень уязвимы. Для этого нужно установить минимальную оплату труда, соответствующую прожиточному минимуму, и добиться эффективного исполнения трудового законодательства. Кроме того, государство в рассматриваемой модели хозяйства станет назначать и регулировать цены товаров первого и второго секторов, которые потребляются мелким и средним бизнесом. Таким образом, как издержки третьего сектора, так и его прибыли будут отражать формируемые органами власти пропорции народного хозяйства.

Третьим шагом проектирования модели планово-рыночного хозяйства является определение функций и структуры уровней аппарата управления экономикой. Целесообразно выделить три таких подсистемы: высшие органы государственного руководства, министерства и отдельные корпорации.

Верхний уровень аппарата управления экономикой должен разрабатывать народнохозяйственные планы, а также контролировать и анализировать их осуществление. При этом будут сводиться воедино и согласовываться планы, формируемые министерствами. Это позволит сбалансировать основные макроэкономические пропорции. Для исполнения трудоемких аналитических процедур, связанных с подготовкой народнохозяйственных планов и отчетов, необходимо возродить Государственную плановую комиссию (Госплан) при Совете министров страны. Конечно, к советской практике работы данного органа в чистом виде возвращаться нецелесообразно. Необходимо создать своеобразный «генеральный штаб» планирования по образцу Высшего Совета Народного Хозяйства (ВСНХ) 20-х гг. Работники этого органа должны творчески исполнять свои обязанности, а не пассивно подчиняться воле первых лиц государства. Основные разработанные Госпланом документы необходимо обсуждать на заседаниях Совета министров. Подготовленные исполнительными органами планы и отчеты будут предлагаться для рассмотрения представительной власти.

Второй уровень аппарата управления экономикой должен планировать, контролировать и анализировать деятельность отдельных подсистем народного хозяйства. Эти процессы будут исполнять функциональные и отраслевые министерства: финансов, топлива и энергетики, транспорта, черной и цветной металлургии, целлюлозно-бумажной и химической промышленности и т.д. Такая структура в целом соответствует советской, но у нее есть и ряд отличий. Отраслевая система управления в СССР была устроена слишком жестко. В результате межведомственные противоречия часто препятствовали эффективной работе комплексных форм организации производства, которые состояли из предприятий разных отраслей. В планово-рыночном хозяйстве ведомства должны рассматривать диверсифицированные компании как целостные организации, объединяющие производства основной и вспомогательной сфер бизнеса. Например, металлургическая корпорация может включать, кроме предприятий добывающего и перерабатывающего переделов, машиностроительные заводы, изготавливающие и ремонтирующие оборудование для нее. Данная компания будет регулироваться ведомством, ответственным за металлургию, поскольку именно это профильная сфера ее деятельности. При каждом министерстве необходимо создать колле-

гиальный орган — отраслевую плановую комиссию, которая будет согласовывать его цели и задачи с деятельностью контролируемых им хозяйствующих субъектов. В ее состав должны входить работники ведомства, топ-менеджеры корпораций и лидеры отраслевых профсоюзов. К работе данного органа также целесообразно привлекать с правом совещательного голоса представителей общественных организаций (союзы потребителей, экологи и т. д.), а также экспертов — консультационные фирмы и научно-исследовательские институты. Эти организации могли бы проводить исследования и готовить информационные материалы к заседаниям комиссии.

Третий уровень аппарата управления экономикой должны составлять отдельные фирмы. Административные подразделения данных организаций будут разрабатывать планы и отчеты. Фирмы станут использовать эти документы для собственных нужд, а компании первых двух секторов будут также предоставлять их органам государственной власти. Кроме того, в каждой крупной компании для согласования работы отдельных подсистем управления должны работать коллегиальные органы формирования решений, в т. ч. вышеупомянутые инвестиционные советы и бюджетные комитеты.

*Четвертым шагом* проектирования модели планово-рыночного хозяйства является распределение ответственности за управляемые параметры разных секторов экономики по уровням управления. За Советом министров и Госпланом следует закрепить полномочия определять главные цели развития хозяйства страны и основные народнохозяйственные пропорции. Функциональные и отраслевые министерства должны устанавливать вышеописанные управляемые параметры трех секторов экономики, руководствуясь указаниями высшего уровня управления. Управленческий аппарат отдельных корпораций будет принимать решения по большинству аспектов деятельности этих организаций в соответствии с показателями, согласованными с министерствами.

Два уровня государственной власти также должны осуществлять и некоторые другие воздействия на экономику. Во-первых, они обязаны проводить денежную политику, позволяющую стабильно сохранять заданную структуру цен в среднесрочном периоде. Во-вторых, они должны осуществить комплекс мер, обеспечивающих частичную автаркию народного хозяйства, — восстановить государственный контроль внешней торговли некоторыми группами товаров, ограничить вывоз капитала и регулировать конкуренцию на внутреннем рынке со стороны зарубежных производителей. Сосредоточение этих управленческих воздействий у органов государственной власти фактически означает делегирование им ответственности за ряд управляемых па-

раметров, которые воздействуют в разной степени на все сектора экономики.

Ответственность разных сторон по выполнению народнохозяйственных планов необходимо закрепить юридически. Государству, в лице министерств, следует подписывать с командами менеджеров контракты на управление подконтрольными компаниями. Основой этих документов должны быть плановые значения вышеописанных управляемых параметров разных групп фирм. Соответственно, в корпорациях, выполняющих поддерживающие функции, контракты на управление будут более детализированными, а в крупных компаниях обрабатывающей промышленности — менее подробными. Степень выполнения этих обязательств станет основным критерием для оценки эффективности команды управленцев со стороны министерств.

В рассматриваемой модели планово-рыночного хозяйства государство также должно отвечать за осуществление экономической политики, необходимой для выполнения планов корпораций. Меры, направленные на создание благоприятных условий для бизнеса в целом, будут регулироваться общеприменительными нормами права. Наиболее важные обязательства государства по исполнению некоторых народнохозяйственных планов следует закреплять законодательно, например в виде ежегодного закона о бюджете. Также часть аспектов взаимодействия министерств с корпорациями будет определяться в подзаконных актах и двухсторонних контрактах на управление. Возможны и другие юридические формы регламентации данных отношений.

Таким образом, распределение полномочий и ответственности за управляемые параметры экономики окажется закрепленным институтом планово-контрактной системы. Государственный план в целом не будет единым законом, охватывающим все стороны хозяйственной деятельности, как в советские времена, но он не станет и беззубой декларацией, как в иных моделях регулирования бизнеса косвенным путем.

Определив ключевые структурные характеристики планово-рыночного хозяйства, можно приступить ко второму этапу проектирования этой модели — разработке укрупненных процессов управления. Рамки данной работы не позволяют дать их полное описание, поэтому целесообразно сосредоточиться на трех важнейших аспектах данных процедур: соотношении нисходящих и восходящих потоков плановой и отчетной информации, временных горизонтах и содержании этих процессов.

Рассмотрим первый из этих вопросов. Вышеописанное распределение управляемых параметров трех групп фирм предполагает на-

личие централизующего начала. Именно оно поможет согласовать противоречивые интересы разных компаний и обеспечить макроэкономическую сбалансированность. Соответственно, государственная стратегия должна быть основой процесса планирования. Ее необходимо согласовывать с предложениями корпораций и разработанный в итоге компромисс станет основой планов этих организаций. Руководствуясь этим можно выделить три основных, последовательно сменяющих друг друга потока плановой информации: нисходящий, восходящий и снова нисходящий. Они являются основой следующего укрупненного порядка планирования.

Данный процесс начинается с выдвижения Госпланом предварительных цифр, отражающих главные цели народного хозяйства в предстоящий период. В рамках этих показателей министерства определяют более детальные параметры контролируемых групп компаний. Административный аппарат корпораций на основе данных предварительных цифр готовит подробные проекты планов собственной деятельности. Министерства корректируют их в соответствии со своими задачами и на основе коллегиальных обсуждений. При этом уточняются проекты отраслевых планов. Госплан сводит воедино данные документы и вносит в них изменения, необходимые для достижения макроэкономической сбалансированности. После утверждения народнохозяйственных планов министерства и корпорации согласуют с ними проекты своей деятельности. Вся эта работа проводится в несколько этапов. На соответствующих стадиях к ней подключаются профсоюзы и общественные организации.

Контроль исполнения планов организуется на основе восходящего потока информации. Менеджмент корпораций периодически предоставляет ведомствам разные типы отчетов. Они агрегируются и передаются вверх по уровням управления.

Теперь можно перейти к определению временных горизонтов и содержания процессов планирования. Мировой опыт показывает, что для эффективного управления экономикой, отраслями и отдельными корпорациями целесообразно разрабатывать три взаимосвязанных группы планов: долгосрочные, среднесрочные и оперативные. Первые характеризуют предстоящие 15–20 лет, вторые — 5–7 лет и третьи — год, квартал и месяц. При этом оперативные планы должны быть направлены на достижение задач долгосрочных периодов.

Детализация планирования ограничена фундаментальной неопределенностью. Чем больше временной горизонт предсказания, тем больше случайностей могут снизить его качество. Долгосрочное планирование отличается наибольшей степенью неопределенности. Среднесрочный прогноз могут нарушать отраслевые сдвиги, пере-

лив капитала, научные инновации, политические изменения и т. п. Оперативные планы искажаются под влиянием колебаний климата и валютных курсов, стихийных бедствий и т. д. Соответственно, в долгосрочных планах целесообразно определять только наиболее агрегированные показатели, среднесрочные планы должны быть более подробными, а краткосрочные самыми детальными. Взаимная увязка содержания трех горизонтов планирования позволит подчинить оперативное планирование достижению отдаленных перспектив.

Долгосрочные народнохозяйственные планы должны описывать основные показатели экономики, характеризующие темпы и качество ее роста в стратегической перспективе. В этих документах также особое внимание следует уделять значительным изменениям технологических пропорций и отраслевых коэффициентов капиталоемкости, а также распространению достижений научно-технического прогресса. Основу таких сдвигов составляет создание новых и радикальная модернизация существующих отраслей, крупных производственных комплексов, инфраструктурных сетей, технических систем и т. д. Классическим примером подобных решений является знаменитый план ГОЭЛРО. Следовательно, долгосрочные народнохозяйственные планы должны помимо основных экономических показателей содержать перечни крупных хозяйственных мероприятий и оценки их последствий. Усредненное время осуществления этих преобразований определяет вышеуказанный горизонт данных планов. Корпорациям при долгосрочном планировании следует определять основные показатели своей деятельности и изменения стратегических областей бизнеса.

Среднесрочные (перспективные) народнохозяйственные и корпоративные планы должны быть направлены на осуществление целей долгосрочного планирования. Это основное звено всего процесса управления экономикой и отдельными крупными бизнесами. Именно на среднесрочный период рассчитывается народнохозяйственная структура цен, призванная обеспечить соблюдение стоимостного и технологического условий роста. Она согласуется с распределением инвестиций и с показателями заработной платы, соответствующими равновесному уровню совокупного спроса. При этом объем капиталовложений выступает в качестве основного регулируемого параметра, позволяющего сбалансировать перечисленные группы показателей<sup>177</sup>. Помимо агрегированных показателей среднесрочные

---

<sup>177</sup> Как указывалось в гл. 2, цены зависят от технических коэффициентов и распределения дохода между прибылью и заработной платой. Если инсайдеры отсутствуют и корпорации максимизируют долгосрочный рост, то



планы характеризуют строительство, модернизацию и освоение отдельных производств, а также реализацию крупных хозяйственных, оборонных и социальных проектов. Усредненное время осуществления таких преобразований определяет указанный выше горизонт данных планов.

В оперативных народнохозяйственных и корпоративных планах уточняются и корректируются задачи среднесрочного периода на основе открывшихся неучтенных прежде обстоятельств.

Перечисленные планы должны разрабатываться на основе комплексных прогнозов. Для государственного экономического планирования наиболее важны оценки мирохозяйственных, социально-экономических и научно-технических перспектив. Также следует учитывать прогнозы демографии, природных ресурсов и экологии, внешнеполитическую и военную стратегии. Перечисленные документы должны формировать отраслевые и функциональные министерства, региональные органы власти и научные учреждения. На их основе Госплану следует разрабатывать сводный документ. Инструментом взаимной увязки прогнозов являются межотраслевые балансы. Корпорациям следует формировать собственные оценки перспектив развития на основании разработанных государством документов.

Также разработке народнохозяйственных планов должно предшествовать определение целей, которые общество ставит перед собой в условиях данных перспектив. Они выявляются в ходе широкой дискуссии различных социальных сил и формализуются Госпланом. Корпорации тоже определяют и согласуют с государством собственные цели.

Комбинирование прогнозов и целей позволит разработать системы мер, которые помогут достичь желаемого состояния при существующих ограничениях. Эти сведения характеризуют нормативный аспект развития экономики и отдельных корпораций. Именно они составляют основу долгосрочных, среднесрочных и оперативных планов.

Для упорядочения вышеописанных процедур целесообразно разработать регламенты процессов планирования и контроля, а также альбомы плановых и отчетных форм.

Представленная модель характеризует лишь основные черты планово-рыночного хозяйства. В дальнейшем необходимо углублять детализацию описания этой формы организации экономики, а некоторые

---

большая часть прибыли идет на образование капиталовложений. В этих условиях при соблюдении принципа полной занятости инвестиции определяют заработную плату и цены.

ее аспекты можно определить лишь в ходе практического внедрения из-за наличия фундаментальной неопределенности.

Планово-рыночная модель народного хозяйства должна помочь России преодолеть нынешние структурные диспропорции и в исторически обозримом будущем приблизиться к развитым странам по уровню научно-технического прогресса и благосостоянию населения. Для этого необходимо провести коренную модернизацию производственного аппарата экономики. Фактически речь идет о стратегии, аналогичной созданию основ современной промышленности в предвоенный период, т. е. о *реиндустриализации* страны. Основные комплексы мероприятий, связанных с осуществлением данных преобразований, были разработаны Ю. В. Яременко (см.: Яременко, 2001, с. 14).

Первый из них направлен на восстановление функций поддерживающего сектора экономики. Это позволит соблюсти стоимостное условие роста. Данная цель включает две основные задачи. Во-первых, предстоит установить контроль над экспортом сырья и создать систему внутренних цен, позволяющую перераспределять финансовые потоки из затратообразующих секторов экономики в обрабатывающую промышленность и сельское хозяйство. В условиях отсутствия инсайдеров и перехода компаний к максимизации долгосрочного роста, это будет способствовать расширенному воспроизводству в большинстве отраслей. В результате возникнет инвестиционный спрос на продукцию сектора капитальных благ. Во-вторых, необходимо установить такую заработную плату, которая обеспечит совокупный спрос, соответствующий полной занятости.

Второй комплекс мероприятий связан с восстановлением технологического ядра обрабатывающей промышленности — предприятий машиностроения и металлообработки. Особое внимание при этом следует уделить конверсии военно-промышленных производств, поскольку они обладают наибольшим производственным потенциалом. Согласно Ю. В. Яременко, в начале 1990-х гг. для ее осуществления требовалось 10–15 лет с опорой на внутренние источники инвестиций (Яременко, 1997, с. 25). Этот подход актуален и сегодня, с поправкой на потери, понесенные экономикой за прошедшие годы.

Третий комплекс мероприятий — модернизация производственного аппарата гражданских отраслей, прежде всего обрабатывающей промышленности. Первые две составляющие стратегии реиндустриализации являются необходимым и достаточным условием для реализации данных преобразований. Максимизация долгосрочного роста корпораций в условиях соблюдения стоимостного условия роста обеспечивает платежеспособный спрос на инвестиции. Восстановление технологического ядра экономики — возможность его удо-

влетворения. Постепенная модернизация гражданского сектора отечественной промышленности будет способствовать плавному сдвигу народного хозяйства к более прогрессивной изотехне. В результате вырастет технологическая однородность и повысится международная конкурентоспособность экономики. При этом необходимо выделить сегменты мирового рынка, в которых российская обрабатывающая промышленность может добиться доминирующих позиций, и оказывать им приоритетную поддержку.

Некоторые специалисты предлагают другие пути устранения структурных диспропорций хозяйства нашей страны. Среди умеренных критиков нынешнего режима популярна идея изъятия природной ренты из экспортоориентированного сектора экономики, прежде всего из нефтяной промышленности. Как указывалось в гл. 2, компании данных отраслей располагают производственными активами, специфичность которых помогает производить продукцию с низкими издержками. В результате эти организации получают значительные дополнительные выгоды при благоприятной мирохозяйственной конъюнктуре. Такие доходы и называют природной рентой. Предлагается изымать ее с помощью налогов и направлять на социальные нужды, укрепление обороны, поддержку и модернизацию предприятий-жертв ценового диспаритета и т. д. Если бы эти меры были эффективны, то удалось бы улучшить положение страны, не прибегая к кардинальным институциональным изменениям. Распределение прав корпоративного контроля осталось бы неизменным.

Системы изъятия природной ренты и планово-рыночного хозяйства, по сути, являются двумя альтернативными левоориентированными способами преодоления вышеописанных диспропорций российской экономики. Первый из этих путей преобразований можно условно назвать умеренным, а второй — радикальным. Данная книга написана с позиций второго подхода, но для углубления проведенного исследования целесообразно кратко обсудить преимущества и недостатки обоих вариантов.

Прежде всего, необходимо отметить, что перераспределение природной ренты предполагает сохранение в России инсайдерского контроля с некоторой модификацией его финансовых механизмов. Планово-рыночное хозяйство является качественно иной социальной организацией. Это различие является ключевым для сравнения обоих вариантов.

*На этапе внедрения система перераспределения природной ренты имеет значительные преимущества. Данная социальная инновация не требует радикальных изменений общественного строя и может внедряться постепенно с помощью уже существующих институтов.*

Решающее значение при этом имеет изменение налогового законодательства. Социальная и экономическая цена подобных преобразований, вероятно, окажется невысокой<sup>178</sup>. Планово-рыночная модель не может внедряться эволюционно, поскольку ее важнейшей предпосылкой является отстранение от корпоративного контроля «крупных» и «мелких» инсайдеров. При этом могут возникнуть социальные конфликты с неизбежными потерями непредсказуемых масштабов.

*На этапе функционирования* планово-рыночное хозяйство более эффективно, чем система перераспределения природной ренты. Об этом свидетельствует анализ внутренних противоречий двух систем.

При изъятии природной ренты в руках государства будут централизованы большие финансовые ресурсы. В условиях современной коррупции и доминирования инсайдеров распределение этих средств будет неэффективным.

Во-первых, значительную часть дополнительно полученных государством финансовых ресурсов присвоят чиновники. Они увеличат объемы взяток и иных махинаций при распределении средств, направляемых на социальные нужды, укрепление обороны, поддержку и модернизацию предприятий-жертв ценового диспаритета. Большие возможности для манипуляций предоставляют такие инструменты экономической политики, как прямые дотации, льготные государственные кредиты и гарантии частных кредитов, налоговые кредиты и льготы, совместные с хозяйствующими субъектами инвестиционные проекты и др. Данный вывод основан на анализе ситуации в современной России. В настоящее время высокие посты в органах государственной власти, так же как и в крупном бизнесе, занимают лица с авантюрным складом характера, которые и сейчас осуществляют множество махинаций.

Во-вторых, сохранение инсайдерского контроля в крупном бизнесе перечеркнет большую часть ожидаемых выгод от перераспределения природной ренты. В экспортоориентированном секторе резко сократятся инвестиции. Их объем будет намного меньше, чем в настоящее время. «Крупные» инсайдеры этого сектора станут в лучшем

---

<sup>178</sup> Конечно, «крупные» инсайдеры могут переложить бремя дополнительных налогов на персонал контролируемых корпораций и покупателей продукции этих компаний. В результате резко вырастут цены на внутрироссийском рынке и снизится оплата труда работников экспортоориентированного сектора. Это повысит социальную напряженность. Манипулируя возникшим недовольством, «крупные» инсайдеры могут оказывать давление на Правительство России. Государству придется предпринимать значительные усилия для нейтрализации данных угроз.

случае осуществлять проекты, поддерживающие активы, а в худшем — перейдут к суженному воспроизводству. В результате объем получаемой компаниями страны природной ренты будет постепенно уменьшаться из-за падения производства сырьевых товаров. В обрабатывающей промышленности часть средств государственной поддержки присвоят инсайдеры. Другая часть этих ресурсов, возможно, будет направлена на осуществление среднесрочных инвестиций. Кроме того, государственная поддержка постепенно превратит ее получателей в иждивенцев, не заинтересованных в эффективном распоряжении дополнительными ресурсами.

Значит, основным результатом изъятия природной ренты станет перераспределение доходов среди членов имущих классов. В экспортоориентированном секторе благосостояние инсайдеров сократится, а в компаниях, ориентированных на внутренний рынок, — увеличится. Кроме того, вырастет статусная рента чиновников. В целом в российской экономике объем капитала будет сокращаться. Следовательно, перераспределение природной ренты может лишь затормозить деградацию хозяйства нашей страны, но не способно остановить этот процесс. Данная система не имеет долгосрочных перспектив.

В планово-рыночном хозяйстве такие проблемы не возникнут. В этой системе финансовые потоки будут перераспределяться между секторами экономики с помощью ценового регулирования. Государственная бюрократия не станет централизовать ресурсы. В результате у чиновников будет меньше возможностей для злоупотреблений. С другой стороны, устранение инсайдерского контроля и ценового диспаритета позволит осуществлять расширенное воспроизводство активов в большинстве секторов экономики. Следовательно, планово-рыночное хозяйство непременно будет более гармоничным, чем система перераспределения природной ренты.

Однако в предлагаемой модели организации экономики могут возникнуть негативные долгосрочные тенденции. Двойственная планово-рыночная природа этого хозяйства предполагает две главных опасности. Во-первых, постепенное ослабление государственной бюрократии может способствовать усилению спонтанных рыночных процессов, ведущих ко все большему обособлению экономических интересов. В результате вновь выделятся инсайдерские группы, и возникнет неоправданное неравенство распределения. Во-вторых, постепенное укрепление государственной бюрократии может способствовать все большему усилению административных рычагов планирования. Это неизбежно породит привилегии, и советский сценарий перерождения номенклатуры повторится на новом этапе исторического развития. Следовательно, предлагаемой модели хозяйства

угрожают недостатки как капитализма, так и тоталитарного планирования. Результатом обоих сценариев станет возврат к периферийному капитализму.

Эти угрозы не являются принципиальным доводом против планово-рыночной системы. Противоречивость экономики данного типа отмечалась еще во время дискуссий о нэпе 20-х гг. Тем не менее весь XX в. разные страны вели успешный поиск форм соединения рыночных механизмов и государственного вмешательства в экономику.

Есть два главных пути, позволяющих избежать или затормозить перерождение планово-рыночной системы. Первый из них состоит в развитии ее демократических институтов. Взаимный публичный контроль разных заинтересованных сторон позволит уменьшить злоупотребления государственной бюрократии и стремящихся к ее подкупу хозяйствующих субъектов. Второй путь связан с созданием механизмов жесткого и неотвратимого административного и уголовного наказания за экономические правонарушения. Следовательно, значительную роль в обеспечении эффективности планирования должны сыграть правоохранительные органы.

Сказанное, впрочем, не означает, что в предлагаемой модели экономики соотношение между рыночными и административными механизмами всегда должно оставаться неизменным. Данный баланс со временем может корректироваться в ту или иную сторону в определенных пределах. При этом будет меняться количество компаний, составляющих первый и второй секторы, и состав управляемых параметров этих организаций. Важно, чтобы такие решения основывались не на идеологических постулатах, отражающих корыстные интересы привилегированных социальных классов, а на непредвзятом изучении реального опыта. Будущие выводы из него нельзя предсказать из-за наличия фундаментальной неопределенности.

Представленный анализ радикальной и умеренной альтернатив развития России показывает, что именно инсайдерская, а не природная рента выражает цель господствующей в стране экономической системы. Если в крупном бизнесе сохранится инсайдерский контроль, то инвестиционные стратегии по-прежнему будут подчинены максимизации краткосрочного дохода. Следовательно, устойчивый экономический рост может быть достигнут только при изменении самой модели народного хозяйства с соответствующей сменой господствующего класса.

Современные альтернативные варианты преодоления кризиса российской экономики имеют историческую аналогию в дискуссиях о природе российского капитализма, которые вели социал-демократы в начале XX в. Как известно, ключевое различие между

большевиками и меньшевиками было связано с оценкой перспектив участия отечественной буржуазии в демократической революции. Большевики считали, что российский капитализм является запоздалым по сравнению с европейским, и утверждается уже в эпоху кризиса этой общественной системы. Они также отмечали зависимость отечественного крупного предпринимательства от зарубежного капитала и самодержавия. По этим причинам, считали большевики, российская буржуазия не сможет возглавить модернизацию страны. В среде меньшевиков было два подхода к этой проблеме. Представители их правого крыла (Г. В. Плеханов, М. И. Скобелев, И. Г. Церетели и др.) полагали, что русскому капитализму просто требуется время для превращения в общество европейского типа. Крупная буржуазия естественным образом должна была возглавить этот процесс. Меньшевики-интернационалисты (Ю. О. Мартов, Н. Н. Суханов и др.) не верили в созидательный потенциал крупного капитала. Они считали, что главную роль в модернизации России должны были играть мелкобуржуазные круги. В этом вопросе история полностью оправдала глубокое недоверие большевиков к отечественному капиталу. Он не участвовал в демократической Февральской революции и, неожиданно оказавшись у власти, не пожелал пойти на компромисс с правыми меньшевиками и эсерами для создания устойчивого буржуазно-демократического режима. Стремление силой покончить с завоеванными народом правами и рабское подчинение европейскому капиталу в лице Антанты ярко свидетельствовали о глубоко реакционном характере российской буржуазии.

За двумя вышеописанными современными левыми концепциями реформ тоже стоит разное понимание природы отечественного капитализма. Сторонники изъятия природной ренты неявно исходят из того, что крупный российский капитал обладает значительным созидательным потенциалом, который может быть запущен в действие перераспределением финансовых потоков. Это соответствует позиции правых меньшевиков. Однако, если анализ, предложенный в данной книге, верен, то «крупные» инсайдеры являются гораздо более опасным социальным классом, чем буржуазия царского времени. Современные владельцы крупных средств производства не только жестоко эксплуатируют трудящихся, как их дореволюционные предшественники, но и разрушают накопленный прежними поколениями капитал. У России появится возможность эффективно развиваться только после отстранения этого класса от контроля. В планово-рыночной модели потенциальной способностью к модернизации наделяется широкая коалиция работников и тех, кто является аналогом бывлой мелкобуржуазной интеллигенции: инженеров, управленцев,

бюджетников и т.д. Это напоминает синтез позиции большевиков и меньшевиков-интернационалистов. Так же как и в 1917 г., окончательно разрешить данный спор может только история.

## Литература

- Алексеев П. В., Панин А. В. Философия. Учебник. — М.: Проспект, 1999.
- Базаров В. А. Принципы построения перспективного плана // Каким быть плану: дискуссии 20-х годов: статьи и современный комментарий / Сост. Э. Б. Корицкий. — Л.: Лениздат, 1989.
- Бовыкин В. И. К вопросу о роли иностранного капитала в России // ВМУ. Сер. 9, История. — 1964. — № 1.
- Болдырев Ю. Похищение Евразии. Кн. 2. — М.: Крымский мост-9Д, 2003.
- Боффа Дж. История Советского Союза. Т. 1. От революции до второй мировой войны. Ленин и Сталин. 1917–1941. — М.: Международные отношения, 1994.
- Грегори П., Зотеев Г. Экономический рост: сравнительный анализ хозяйственных систем (Россия — США) // Коммунист. — 1991. — № 1.
- Дзарасов С. С., Меньшиков С. М., Попов Г. Х. Судьба политической экономики и ее советского классика. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
- Дойчер И. Незавершенная революция. — М.: Интер-Версо, 1991.
- Конгратьев Н. Д. Аграрный вопрос: о земле и земельных порядках // Особое мнение. Избранные произведения в 2-х книгах. Кн. 1. — М.: Наука, 1993.
- Лященко П. И. История народного хозяйства СССР. Т. 2. Капитализм. — М.: Госполитиздат, 1950.
- Меньшиков С. М. Анатомия российского капитализма. — М.: Международные отношения, 2004.
- Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. — М.: Gatallaxy, 1994.
- Симмонс Д., Мерс У. Эффективное предприятие: американский опыт участия работников в собственности и управлении. — М.: Слово, 2002.
- Тимофеев А. В. Проблемы управления персоналом в современной России. Интервью 26.02.2003, Архив авторов.
- Федоренко Н. П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. — М.: ЗАО «Издательство „Экономика“», 2000.



- 
- Хайек Ф. А. Дорога к рабству. — М.: Экономика, 1992.
- Шанин Т. Революция как момент истины. Россия 1905–1907 годы — 1917–1922 годы. — М.: Весь мир, 1997.
- Яременко Ю. В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. — М.: Наука, 1997.
- Яременко Ю. В. Экономический рост. Структурная политика // Проблемы прогнозирования. — 2001. — № 1.
- Hare V. C. Systems analysis: a diagnostics approach. — N. Y.: Harcourt Brace Jovanovich, 1967.

## Об авторах



**Дзарасов Руслан Солтанович** (р. 1963), выпускник экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова (1985), к. э. н., старший научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН. Аспирант Стаффордширского университета (Великобритания). Область интересов: посткейнсианство, отечественные и зарубежные теории экономического роста, новейшая история.



**Новоженов Дмитрий Витальевич** (р. 1976), выпускник факультета робототехники и комплексной автоматизации (1999) и факультета инженерного бизнеса и менеджмента (2001) МГТУ им. Н. Э. Баумана, к. э. н., инвестиционный консультант. Участник ряда консалтинговых проектов, связанных с совершенствованием систем управления крупных отечественных компаний и органов государственного управления. Область интересов: проблемы организации управления в крупном бизнесе и инвестиционные процессы в отечественной экономике.

## Уважаемые читатели! Уважаемые авторы!

Наше издательство специализируется на выпуске научной и учебной литературы, в том числе монографий, журналов, трудов ученых Российской академии наук, научно-исследовательских институтов и учебных заведений. Мы предлагаем авторам свои услуги на выгодных экономических условиях. При этом мы берем на себя всю работу по подготовке издания — от набора, редактирования и верстки до тиражирования и распространения.



URSS

Среди вышедших и готовящихся к изданию книг мы предлагаем Вам следующие:

*Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория.*

*Субботин А. К. Границы рынка глобальных компаний.*

*Бузгалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал.*

*Дараган В. А. Игра на бирже.*

*Игнацкая М. А. Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа.*

*Николаева О. Е., Алексеева О. В. Стратегический управленческий учет.*

*Николаева О. Е., Шишкова Т. В. Управленческий учет.*

*Николаева О. Е., Шишкова Т. В. Международные стандарты финансовой отчетности.*

*Игнацкая М. А. Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа.*

*Евстигнеев В. Р. Финансовый рынок в переходной экономике.*

*Евстигнеев В. Р. Портфельные инвестиции в мире и России: выбор стратегии.*

*Бурлачков В. К. Денежная теория и динамичная экономика: выводы для России.*

*Шевченко И. Г. Стратегический анализ рынка акционерного капитала России.*

*Елифанов В. А., Паньковский А. А. Государственное управление финансами и кредитом.*

*Елифанов В. А., Паньковский А. А. Финансовый менеджмент.*

*Шепетова С. Е. Менеджмент и экономика качества.*

*Сушецкий С. П. Нефтяной бизнес: влияние налоговой нагрузки.*

*Карбовский В. Ф. Краткосрочное инвестирование на рынке акций.*

*Хасис Л. А. Закономерности развития российских розничных торговых сетей.*

*Хасис Л. А. Мировая розничная торговля — основные тенденции.*

*Костюк В. Н. Нестационарные экономические процессы.*

*Костюк В. Н. Теория эволюции и социальноэкономические процессы.*

*Альсевич В. В. Введение в математическую экономику. Конструктивная теория.*

*Н. Л. Маренков:*

**Основы управления инвестициями.**

**Рынок ценных бумаг и биржевое дело.**

**Экономическая теория цены и ценообразования в рыночных отношениях в России.**

**Теория бухгалтерского учета. (С соавт.)**

**Налоги и ошибки учета в предпринимательской деятельности в России.**

**Управление инвестициями российского предпринимательства. (С соавт.)**

**Международные стандарты бухгалтерского учета, аудита и учетная политика российских фирм. (С соавт.)**

По всем вопросам Вы можете обратиться к нам:  
тел./факс (095) 135-42-16, 135-42-46  
или электронной почтой [URSS@URSS.ru](mailto:URSS@URSS.ru)  
Полный каталог изданий представлен  
в Интернет-магазине: <http://URSS.ru>

**Научная и учебная  
литература**

**Р.С.Дарасов  
Д.В.Новоженов  
о  
КРУПНЫЙ БИЗНЕС И НАКОПЛЕНИЕ  
КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**



**УФСС**