

Государственные корпоративные образования - партнерство и эффективное взаимодействие с бизнесом

© 2009 С.В. Мочальников

Институт экономики Российской академии наук

Рассматривается роль российских государственных корпораций в консолидации ресурсов и переходе к активному инновационному росту. Раскрываются важнейшие преимущества консолидации ресурсов в реальном секторе экономики. Обосновывается, что создание крупных корпоративных образований в реальном секторе и банковской сфере ведет к активному вытеснению криминала из экономики страны. Предлагается современная идеология взаимодействия крупных корпораций с малым бизнесом.

Ключевые слова: консолидация ресурсов, инновационный рост, корпоративные образования.

Современная ориентация социально-экономической политики страны на активный подъем, инновационный прорыв экономики на новый уровень развития обуславливают необходимость институциональных изменений, поиска эффективных форм взаимодействия государства, бизнеса и общества. Именно данное взаимодействие определяет тенденции формирования консолидированного потенциала экономики. Этот процесс требует внедрения современных механизмов и структур, способных активизировать имеющиеся ресурсы страны. Одной из таких структур являются создаваемые в настоящее время государственные корпорации, призванные сыграть важную роль в подъеме экономики России.

Роль российских государственных корпораций в консолидации ресурсов и переходе к активному инновационному росту. С распадом СССР распалась и одна "большая корпорация - государство". В начале 1990-х гг. в стране получила развитие новая идеология, в соответствии с которой все экономические объекты, за исключением самых необходимых для исполнения государственных функций, должны быть в частной собственности. Согласно этому подходу единую "госкорпорацию" следовало разделить на множество частей.

В результате на месте единого экономического комплекса появились сотни фирм и компаний в различных секторах экономики. Это не коснулось только газовой отрасли. Как единый отраслевой комплекс, "Газпром" в критические моменты обеспечивал стране доходы в бюджет, был гарантом социальных обязательств государства.

Сейчас понятно, что следовало бы всю экономику страны развивать по схеме "Газпрома": построить на базе крупных экономических блоков несколько мощных мегакорпораций, государственных структур с частичным участием, а затем постепенно доли акций продавать, сохраняя при этом крупные структуры промышлен-

ности, не дробя их. Но в ходе преобразований 1990-х гг. "Газпром" оказался единственным нерасчлененным отраслевым экономическим субъектом.

Крупные отраслевые структуры массово дробились на небольшие организации разных форм собственности. Прямым следствием данного процесса стала деградация экономики. Кроме того, расчленение крупных экономических субъектов на множество мелких спровоцировало иностранный капитал на поглощение последних. Таким образом, кризис в реальном секторе привел к замедлению формирования цивилизованной банковской системы, активы которой не отвечали потребностям национальной экономики. В итоге возникла реальная угроза потери Россией контроля над ключевыми отраслями национальной экономики.

Однако этот процесс удалось остановить, и уже в конце 1990-х гг. началось экономическое возрождение как реального, так и банковского секторов. В нефтяном секторе идет активный процесс слияний и поглощений, отрасль структурируется в несколько крупных вертикально интегрированных компаний. Активная консолидация в настоящее время происходит в судостроении, авиастроении, в оборонной промышленности и других отраслях, где создаются объединенные корпорации.

Консолидация ресурсов в реальном секторе имеет ряд очевидных преимуществ, к важнейшим из которых можно отнести следующие:

- консолидация активов является главным условием технологического перевооружения. Не только российская, но и мировая экономическая практика демонстрирует, что только укрупнение бизнеса может привести к технологическому прорыву;

- становление реального сектора обуславливает активизацию в развитии банковской системы, консолидацию ее ресурсов, превращение в

важнейший фактор нового этапа развития экономики;

- структурно-экономическая консолидация реального сектора ведет к созданию ряда крупных холдингов, становящихся участниками процесса глобализации;

- организация крупных корпоративных образований в реальном секторе и банковской сфере способствует активному вытеснению криминала из экономики страны. Так, крупные нефтяные компании “оттерли” от нефтеперерабатывающих заводов бандитские группировки. “РУСАЛ” покончила с криминальными алюминиевыми войнами. “АВТОВАЗ” активно борется с криминалом в схемах дистрибуции готовой продукции. И наоборот, там, где процесс мегакорпорирования пока не развернулся (в частности, в рыбной, лесной промышленности и др.), криминал продолжает диктовать свои условия (продавать рыбу за рубеж без налогов, отправлять за границу “кругляк” вместо переработанной лесной продукции и т.д.).

Решение о вертикальной и горизонтальной интеграции - стратегическая проблема высшего уровня корпоративного управления. Для этого корпорации приходится учитывать множество факторов, которые далеко не равнозначны, и их учет может быть связан со значительными трудностями. Как правило, эти трудности вызваны различной методологической направленностью теоретических парадигм, в рамках которых выстраиваются подходы к вертикальной интеграции. В данной связи возникает необходимость в разработке комплексного подхода, позволяющего избежать односторонности существующих решений, формирующих теоретическую базу вертикальной и горизонтальной интеграции.

Комплексный, или синтетический, подход должен дать четкую практическую перспективу как с позиций возможных провалов рынка, так и с позиций провалов организации. Такой подход должен учитывать фактор как рыночной эффективности, так и технологической обоснованности, связанной с необходимостью интеграции и учета фактора глобализации, предъявляющего свои требования к интеграции¹.

Очевидно, что прошедший в стране “процесс, именуемый номенклатурной приватизацией, фактически являлся не переходом от государственной собственности к частной, а в первую очередь разукрупнением (дроблением) властных структур”². И это основной негативный

просчет реализации, позитивной в целом, политики приватизации (при проведении ее в цивилизованных рамках). Произошло не просто дробление “властных структур, а разрушение и деградация технологических связей и комплексов в большинстве отраслей промышленности. За проблемой трансформации собственности было скрыто разрушение промышленного потенциала страны. Распад единых отраслевых систем частично уничтожил отдельные виды производства, а другие деградировали до уровня “производства кастрюль и чайников” (к тому же низкого качества).

Ни о какой конкурентной борьбе наших компаний обрабатывающей промышленности уже нельзя было даже говорить (за исключением оборонного комплекса, да и то в суженных объемах). В данной связи попытку консолидации разобщенных рыночной средой отраслевых корпораций необходимо рассматривать как реальный, позитивный шаг на пути воссоздания и преобразования на новой инновационной основе важнейших жизнеобеспечивающих отраслей экономики (авиастроение, судостроение, атомная промышленность и др.).

Сбои в системе контроля за масштабной кооперацией поставщиков - типичная проблема любой крупной промышленной компании, производящей сложные высокотехнологичные продукты. И российские корпорации не являются исключением из правила. Стремительная глобализация заставляет промышленников максимально оптимизировать расходы, сохраняя при этом высокое качество и ценовые параметры продукта. В результате все большие объемы производственного цикла доверяются сторонним поставщикам. Времена, когда предприятия Форда владели собственными рудниками для производства металла, плантациями каучука для изготовления шин и стекольными заводами, безвозвратно ушли. В условиях современного рынка это просто невыгодно³.

Например, современная самолетостроительная или судостроительная компания - это прежде всего разработчик и интегратор продукта. Боинг, Эарбас и другие гранды мирового авиастроения не являются производителями полного цикла. Реально они занимаются лишь проектированием лайнеров, их окончательной сборкой, испытаниями, продажами и (отчасти) послепродажной поддержкой (да и ее в последние годы все больше отдают на аутсорсинг). Почти все основные системы, подсистемы и даже мелкие детали самолетов вплоть до болтов и гаек выпускают

¹ Матицын А.К. Интеграция и дезинтеграция российских нефтяных компаний // ЭКО. 2003. № 10.

² Гребнев Л. Между Востоком и Западом? // Вопр. экономики. 1996. №3.

³ Зайцева О., Хазбиев А. Диктатура болтов и гаек // Эксперт. 2008. № 17.

известные и не очень известные предприятия второго, третьего и четвертого уровня кооперации. Так, например, детали Боинга-787 производятся в Японии, Китае, Италии и Германии на заводе в Аутсбурге, который принадлежит материнской компании Эарбас - концерну ЭАДС. Всего же сторонние компании изготавливают не менее 75% всех деталей⁴.

Следует отметить, что в России начинает формироваться цивилизованный финансово-экономический треугольник: "государство - промышленно-финансовые корпорации - малый бизнес". Его действие пока слабо ощутимо, однако идет процесс организационно-экономической наладки внутренних механизмов основных фондов и форм их взаимодействия. И одним из направлений в этом плане является создание государственных корпораций.

Трансформация современной экономики осуществляется на основе развития многообразных форм собственности. Причем это развитие представляет собой сложный, противоречивый процесс. С одной стороны, усиливается тенденция дифференциации форм собственности (государственной, частнокапиталистической, кооперативной), с другой - тенденция к их интеграции, ведущая к образованию смешанной собственности (монополистической (крупнокорпоративной), государственно-монополистической, ассоциированной). Все формы собственности, обладая качественным своеобразием, занимают свое место в довольно разветвленной системе хозяйствования, хотя, конечно, удельный вес их при этом далеко не одинаков⁵.

Следовательно, признание тезиса о многообразии форм собственности в современном обществе отнюдь не означает, что все они в то же время однопорядковы, равнозначны по отношению друг к другу. Переход к государственно-монополистическому капитализму ознаменовался появлением смешанных форм собственности. Но среди них лидирующей по экономическому значению является все же частномонополистическая (крупнокорпоративная), которая все теснее связывается с государственной собственностью, во многом определяя контуры современного общества, что не исключает активного функционирования других форм собственности в рамках единого хозяйственного комплекса страны.

Дать информационную оценку состояния и объема государственного сектора в экономике России достаточно сложно, учитывая разноплановость и несовершенство методов статистического учета. По некоторым данным, размеры гос-

сектора сокращаются, но пока еще на его долю приходится 33% работающего населения, а бюджет дает около 50% инвестиций в основной капитал. При этом доля госрасходов в ВВП составляла в 2007 г. 40%. Данные объемы нельзя оценить как чрезмерные, они находятся приблизительно на уровне основных развитых стран. И в этой связи с учетом новых стратегических задач, стоящих перед страной, целесообразно стабилизировать участие государства в экономике, особенно принимая во внимание расширение сферы использования государственных корпораций (прежде всего в ведущих отраслях обрабатывающей промышленности - новые технологии, авиация, атомная промышленность и др.).

Государственные корпоративно-ассоциативные образования создаются для реализации национальных интересов и повышения конкурентоспособности отечественной продукции при ориентации на сочетание общих интересов государства, бизнеса и общества, представляя собой объединение равноправных производителей материальных благ, работающих в поле хозяйственной инициативы и предпринимательства, однако с направляющей стратегической поддержкой государственного бюджета, с использованием индикативных форм программно-проектной ориентации для достижения конечных целей во благо общества.

Во многом становление государственно-корпоративных образований связано с феноменом смешанной экономики, развитием многоукладной экономики переходного процесса, в общем плане характеризующейся сочетанием различных типов хозяйств и видов собственности (в рамках которых превалирует либо принцип максимизации прибыли, либо принцип общей пользы). В условиях смешанной экономики перед государством стоит сложная задача - достижение наиболее эффективного сочетания этих систем (проблема пока не решенная в условиях преобразований в России).

Теория смешанной экономики получила свое наиболее полное развитие в работах американского экономиста С. Чейза, согласно взглядам которого в результате усиления экономической роли государства капиталистическая система постепенно превращается из системы свободного предпринимательства в систему смешанной экономики, где частный и государственный сектора народного хозяйства взаимно дополняют друг друга, причем удельный вес смешанных предприятий (по отношению к государственным и частным) становится преобладающим⁶.

⁴ Зайцева О., Хазбиев А. Указ. соч.

⁵ Сычев Н.В. К трактовке теории многоукладной экономики // Рос. экон. журн. 2000. № 3.

⁶ The tragedy of waste. N. Y. 1925; The economy of abundance. N. Y. 1934. В послевоенный период теория смешанной экономики развивается в трудах Дж. М. Кейнса, Э. Хансена, С. Харриса, Р. Соло, П. Самуэльсона и др.

Современное развитие экономики России во многом подтверждает эти достаточно исторически отдаленные перспективы. А создание государственно-корпоративных образований (холдингов) подтверждает актуальность высказанной уже достаточно давно идеи, выдвигая проблематику смешанной экономики в первый ряд проблем, требующих не только научных обоснований, но и методических, практических и нормативно-правовых решений. Это особенно важно, так как решение необходимо искать и разрабатывать как в плане сочетания частной и государственной собственности, частного и государственного предпринимательства, так и стихийно-рыночных начал и государственного регулирования. Последнее особенно актуально в плане становления будущего государственно-корпоративного устройства России⁷.

Современная идеология взаимодействия крупных корпораций с малым бизнесом. Ключевой проблемой является поставленная Правительством задача доведения к 2020 г. доли малого бизнеса в ВВП с нынешних примерно 12% до 60% (как минимум). Постановка такой задачи не вызывала бы сомнений, если бы данные стратегические параметры роста малого бизнеса были функционально структурированы, в частности, разделены на задачи развития в сфере услуг и в производственной сфере.

Ситуация в этих сферах различна. Если в сфере услуг наблюдается определенная насыщенность и обеспеченность потребностей населения соответствующими продуктами и услугами, то в производственной сфере ситуация развивается не по классическим рыночным канонам (опыт развитых стран). Ощущается нехватка потребительских товаров, негде взять комплектующие изделия для крупных предприятий, которые и должен производить малый бизнес. В России крупные предприятия пока предпочитают производить все сами (или покупать за рубежом).

В развитых странах доля малых предприятий в занятости населения и производстве ВВП превышает 50-55%. Во многом это связано с большей "гибкостью" малого бизнеса и его приспособленностью к рынку. При этом он работает там, где "большому" бизнесу работать невыгодно. И это аксиома. Однако в России приходится возвращаться к базовым основам развития малого бизнеса. Мы согласны с тем, что "в течение длительного времени придется управлять одновременно государственным и частным секто-

ром. Эффективное и рентабельное управление госсектором является решающим фактором во всех странах"⁸.

Только крупные компании способны вкладывать деньги в разработку и внедрение новых технологий, современное оборудование и т.д. И здесь мелкие компании не могут конкурировать с крупными. Их сфера - это малые объемы бизнеса в решении отдельных проблем; работа по субподрядам крупных компаний; "эксклюзивные" услуги; производство сельхозпродукции.

Малый бизнес - это рабочие места. Однако во всем мире частный и государственный бизнес становятся все более высокопроизводительными, автоматизированными, что обуславливает ликвидацию рабочих мест. К этому надо добавить активизацию "выводящей постиндустриализации" (закрытие огромных энергоемких и трудоемких производств и перевод их в Азию, Латинскую Америку, Африку). В этой связи в США, например, резко уменьшилось количество энергоемких производств (индустриальных рабочих мест).

Где же и в каких сферах появляются новые предприятия малого бизнеса? Это созданные государственными органами, муниципалитетами специальные консультационные организации. Это сферы деятельности, которые специально защищаются государством. Например, закрытые для крупного бизнеса (в Германии, Бельгии, Испании и других странах). При этом государство издаются законы, запрещающие консолидацию малого бизнеса (сетевые системы), которые в России активно пропагандируются. Это инновационная сфера вокруг крупных университетов, колледжей и др. Это и создание льгот для крупных предприятий (Япония, Южная Корея), выполняющих роль поддержки малого венчурного бизнеса.

Однако все это не позволяет характеризовать малый бизнес как "мотор инновационного развития", что пытаются сделать в России.

Малый бизнес может сыграть активную роль в инновационном развитии, но только лишь там, где (за много лет или даже за века) государством и крупным бизнесом уже создана - вокруг университетов, колледжей, национальных лабораторий, научных подразделений крупных корпораций - инновационная среда и где, помимо этого, государственная власть постоянно и настойчиво ищет (и иногда находит) адресные законодательные меры, направленные на поиск потен-

⁷ Идеи смешанной экономики активно разрабатываются в настоящее время в трудах отечественных экономистов, в частности, Р. Гринберга, А. Рубинштейна и др.

⁸ *Трише Г.* (Франция). Модернизация государственного сектора в условиях рыночной экономики: Материалы Междунар. круглого стола "Стратегия госпредприятий". М., 2001.

циальных инноваторов и помощь по их превращению в реальных инноваторов. Но и в таких случаях почти все действительные инновации создаются в *государственных лабораториях и крупнейших корпорациях*, хотя “коммерческую обкатку” инновационных идей нередко доверяют малым предприятиям⁹. А там, где всего этого нет, попытки превратить малый бизнес в “мотор инновационного развития” проваливаются.

Сотрудничество с крупными государственными корпорациями может, с одной стороны, обеспечить малому бизнесу стабильность и психологию успеха, широкого общественного доверия, а также мощную рекламную поддержку под прикрытием именитых брендов. С другой стороны, может быть усилен контроль за качеством производимой бизнесом продукции, а также обеспечена его защита (в частности, от рэкета), что является немаловажным фактором успешности работы малого бизнеса.

Простое выделение государством средств малому бизнесу эффекта не дает (достаточно привести опыт Южной Кореи, где было выделено около 10 млрд. долл. на поддержку малого бизнеса, но эти деньги не дали ожидаемого эффекта в инновационном плане).

Анализируя ситуацию, можно сделать вывод о том, что в России плохо изучен зарубежный опыт в этой области. Мы имеем в виду отмеченную нами выше задачу 2020 г. Простой расчет показывает, что малый и средний бизнес с его нынешней долей в ВВП около 12% должен расти ежегодно на 20% и вырасти в 10 раз. Добиться этого можно двумя способами: либо торозить развитие национального крупного бизнеса, либо дробить этот бизнес на более мелкие части, разрушая таким дроблением отечественную экономику.

Еще более нереальным кажется утверждение о том, что 60% активного населения должны стать предпринимателями. Так практически нигде не бывает, поскольку во всем мире (по экспертным оценкам зарубежных специалистов) к предпринимательской деятельности способно в среднем только 5-12% активного населения.

60% предпринимателей нет ни в одной из развитых стран мира: в Германии бизнесменов (крупных, средних и мелких) насчитывается 11%, а 89% населения - это наемные работники; в Великобритании - 13%, в США - более 8%. В России в 2004 г. (по данным Росстата) бизнесменов насчитывалось 6,8%, остальная часть населения работала по найму, т.е. эти данные близки к показателям США. Однако в мире есть страны, где уровень бизнесменов гораздо выше: Бан-

гладеш - 83,6%, Киргизия - 54,2% и др. Но эти страны далеки от инновационной экономики.

Российское правительство ставит задачу резкого подъема малого бизнеса, причем в качестве инструмента, стимулирующего этот процесс, предлагается *резкое снижение контроля за мелким бизнесом*. Однако нельзя, на нашему мнению, при этом забывать, что малый бизнес практически везде является сферой наибольшего развития теневой экономики, коррупции и связанного с ними криминалитета. По данным Всемирного банка, доля теневой экономики в ВВП составляет от 12 до 14% в США и странах ЕС, до 40-50% в странах Латинской Америки и 70% в странах Африки, причем в основном это относится именно к сфере малого бизнеса. В России, по тем же данным, доля теневой экономики в ВВП составляет около 50%. В данной связи именно для контроля малого бизнеса в мире государство содержит массу чиновников, прежде всего налоговиков и юристов. И именно малый бизнес обслуживает большинство разных экспертов и консультантов - кредитных, налоговых, юридических и т.д.

Наиболее реален и стратегически эффективен *путь консолидации вокруг крупных интегрированных компаний шлейфа креативных малых предприятий* и законодательная поддержка этого процесса со стороны государства. Практика требует выработки современной *схемы становления малого предпринимательства* в России. Именно становления, а не традиционной поддержки. К основным элементам этой схемы относятся:

- эффективное законодательное обеспечение развития малого бизнеса;
- разделение методов развития малого бизнеса в сфере услуг и в производственной сфере;
- превращение крупных корпоративных интегрированных компаний в гарантов и стимуляторов развития малого бизнеса;
- образование государственной инфраструктуры для развития малого бизнеса;
- формирование стратегического креативного симбиоза крупных комплексов и системы малого бизнеса, ориентированного на их потребности;
- создание в крупных комплексах системы экономической безопасности и мониторинга малых предприятий;
- превращение малых предприятий в полноправных субъектов экономических отношений.

И это только общий контур системы взаимодействия крупных комплексов и малого бизнеса, что свидетельствует о необходимости его более детальной методологической и практической разработки.

⁹ Бялый Ю. Мелочность // Завтра. 2008. №32.