

## КОНТУРЫ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**И.Д. Иванов,**

*академик, главный научный сотрудник Института Европы Российской академии наук*

Практический опыт рыночного хозяйствования для российских предпринимателей пока еще невелик, и потому спрос на иностранные заимствования содержит немало иррациональных решений и с трудом поддается обобщению и систематизации.

### ***Собственность: формы владения и распоряжения***

Основой любой рыночной экономики является свобода предпринимательской деятельности, которая, в свою очередь, базируется на владении и распоряжении собственностью и гарантиях ее признания и защиты. По состоянию на 2010 г., в такой частной собственности находилось уже около 90% всех деловых предприятий страны, перешедших в нее в результате приватизации или созданных вновь.

В свою очередь, этот предпринимательский массив, закрепивший за Россией статус страны с рыночной экономикой, имеет ряд особенностей, отличающих его от стран как ОЭСР, так и БРИКС. Так, он создавался в исторически кратчайшие сроки, актами государства и потому избежал ряда этапов своего традиционного генезиса (например, эволюции из торгового капитала в промышленный, из семейного в акционерный и т. п.), но при относительно малой роли первоначального накопления, преобладании передела, и, наконец, возник сразу в акционерной форме. Среди российских предприятий пока больше всего не открытых, а закрытых акционерных обществ с повышенным порогом мажоритарного владения или активов, остающихся в собственности и под контролем отдельных лиц.

В частности, если у «Статойл-Гидро» (Норвегия) в свободном обращении находится 49% акций, а у «Ройял Датч-шелл», «Экссон - Мобайл» и «Бритиш Петроле-

ум» – даже по 99%, то у «Лукойла» такой статус имеют всего 33% акций, «Сургутнефтегаза» – 27, «Роснефти» – 15%, причем у ряда наших компаний реестры акционеров остаются закрытыми, а допуск в них новых владельцев – разрешительным.

Чрезвычайно велика доля в российских предприятиях и индивидуальных крупнейших акционеров, подчас даже физических лиц. В корпорации «Русал» О. Дерипаска владеет 47% акций, В. Мордашов в «Северстали» – 77,41, В. Рашников в ММК – 87, Д. Мазепин в «Уралхиме» – 95,51, А. Занаворов в «Седьмом континенте» – 100% акций. Такое стремление к безраздельному владению необычно для развитого капитализма и рынка. Это снижает возможности мобилизации внешних финансовых ресурсов, исключает общепринятое отделение собственности от управления ею, повышает риск личных ошибок, делает «ручное управление» бизнесом малоэффективным, особенно если владелец впадает в «вождизм». Однако в конкретных условиях России это явление коренится, в числе прочего, в стремлении минимизировать риски недостаточной или неадекватной защиты собственности, причем особым случаем остается ущемление прав миноритариев.

Зарубежные рейтинги, пусть весьма условные и даже предвзятые, отводят России по показателям качества и надежности защиты собственности место всего во второй сотне стран мира. Причем, если в ходе опроса 1200 бизнесменов, проведенном РСПП в 2008 г., 80% респондентов считали, что они вполне смогут отстаивать свои права собственности в суде, то в 2009 г. так думали только 60%. Опасным становится любой партнер или совладелец, ибо за последние годы прекратили свое существование более миллиона деловых предприятий,

а 5–7% ежегодно меняют собственника [1. С. 33; 2. С. 162].

Сказанное относится и к интеллектуальной собственности, которая подчас охраняется так «надежно», что владельцы предпочитают даже не регистрировать ее публично, и это еще одна причина, кроме распространенных ссылок на ограниченность числа НИОКР, слабого пополнения российского корпоративного фонда патентов, товарных знаков, брендов и т. п. Доля этого фонда в мировом составляет сегодня всего 2%, а крупнейший наш бренд «МТС» по своей рыночной стоимости занимает в мире лишь 72 место.

Все та же упомянутая выше форма приватизации, а не самостоятельного и органичного становления предприятий, сделала российский бизнес изначально крупным, причем этому способствуют и многочисленные поглощения и слияния. Всего двадцать крупнейших компаний контролируют в России 59% объема продаж и 33% занятости, десять – 46 и 25%, а всего пять – 35 и 18% соответственно [3. С. 76]. Такой процесс концентрации и централизации убыстряется, и если пять лет назад 80% ВВП России давали 1200 компаний, то сегодня – всего 500. Ряд наших компаний вполне дорос уже до статуса ТНК, и в списке 50 крупнейших энергетических корпораций мира 13 место занял «Газпром», 16 – «Роснефть», 18 – «Лукойл» и 29 – «Сургутнефтегаз» [4. С. 29]. Вместе с тем многие российские отраслевые рынки остаются слабо концентрированными и даже парцеллярными. Таковы, например, рынки кинопроката, где три участника контролируют всего 7,3%. Слабо концентрированы российские химия, фармацевтика, электроника, машиностроение и ряд других отраслей.

Свои особенности приобрела в российской рыночной экономике банковская система. В ней сохранились прежние советские профильные банки (Сбербанк, Внешторгбанк, Внешэкономбанк), и в качестве одного из лидеров к ним прибавился лишь частный Газпромбанк. Второй эшелон кредитных организаций формируют около 20 менее крупных банков (Уралсиб, Альфа-банк, Росбанк и др.), а далее следуют относительно мелкие, в том числе региональ-

ные кредитные организации, объединенные даже в собственную отдельную ассоциацию. Негосударственные банки возникали в России не в результате приватизации, а самостоятельно, что объясняет их завышенное число (около 1000), относительно малые размеры (общий зарегистрированный уставный капитал около 1 трлн руб. при более 800 банках с капиталом менее 300 млн руб.) и слабо развитую филиальную сеть (по сути, она есть лишь у Сбербанка и Россельхозбанка). Только около 290 из них имеют генеральные лицензии. По международным меркам – это атомизированная структура, и прежде всего материал для дальнейшей концентрации.

Тот же генезис, по сути, воспроизводит наш страховой бизнес («Росгосстрах», при немногих частных лидерах, таких как «РЕСО», «РОСНО», «Спасские ворота – МСК», и дальнейшем пылевидном шлейфе в почти 760 организаций с общим уставным капиталом всего 159 млрд руб.). Они многократно уступают по объемам и формам операций, особенно в личном страховании, зарубежным аналогам, и вся эта система явно нуждается в концентрации и диверсификации своих операций [5. С. 406, 407, 412].

Мощь наших ведущих корпораций нельзя переоценивать и на основных отраслевых мировых рынках, где они числятся пока что в середняках. В мире всего 20% крупных корпораций контролируют 88% делового оборота, среди пяти крупнейших энергокорпораций мира российских по объему продаж всего две и среди металлургических – одна. В качественном отношении по производительности труда «Газпром» и «Лукойл» уступают бразильской «Петробраз» в 5,2 и 3,6 раза, норвежской «Статойл-Гидро» – в 11 и 8 раз; «Северсталь» – китайской «Баостил» в 3,5 и японской «Ниппон стил» в 20 раз, а на «Автовазе» эта производительность даже в 43,7 раза ниже, чем у японской «Сузуки» [6. С. 15; 3. С. 76].

Динамику интенсивного, а не экстенсивного роста отечественному бизнесу могли бы придать диверсификация и межотраслевой перелив капитала, прежде всего в отраслях обрабатывающей промышленности. Однако, видимо, появление в России собственника не означает появление вмес-

те с ним еще и рыночной среды. Из всех отраслей вертикально интегрированными у нас пока остаются лишь ТЭК и черная металлургия, тогда как во многих других отраслях продуктивная, технологически обусловленная диверсификация пока еще не привилась, не набирают нужной силы и влияния и союзы предпринимателей, в том числе известные из классической литературы.

В частности, в России крайне редки синдикаты (даже «в подполье»), немногочисленны картели, не отработан формат концернов и главными действующими лицами остаются финансово-промышленные группы, и особенно холдинги.

Так, работает закупочный синдикат российских аптечных сетей (3900 аптек с перспективой присоединения еще 210), из общего числа дел по монополистическому ценообразованию, начатых Федеральной антимонопольной службой, до 20% имели признаки картелизации [7], а черты концернов просматриваются на ряде предприятий угольной и металлургической промышленности, хотя их менеджеры, как правило, не используют такой термин<sup>1</sup>.

Образование финансово-промышленных групп было характерно для 90-х годов, к середине которых их насчитывалось уже свыше 90. Однако при неупорядоченной внутренней структуре собственности, слабых технологических взаимосвязях и после передачи части их предприятий в госкорпорации ФПГ не показали себя эффективными хозяйственными структурами, что, тем не менее, получилось у ряда холдингов.

Таковыми являются объединения предприятий сходного или взаимодополняющего профиля на отраслевом или суботраслевом уровне на базе переплетения капиталов или финансовых связей вокруг управляющего ядра (например, банка) и централизаций выполнения ряда их функций. Холдинги унаследовали мажоритарную структуру собственности (при доле лидеров в акционерном пакете в 30–40%, но в 1/3 случаев здесь обычно налицо и один крупнейший акционер с блок-пакетом), но собственность здесь достаточно часто от-

делена от менеджмента. Есть оценки, что холдинги контролируют до половины российской промышленности, в том числе основной блок акций компаний, торгуемых на фондовом рынке.

Вместе с тем отдельные формы и приемы концентрации собственности и производства в России подчас выходят за пределы разумного, примером чего может быть создание рядом наших предпринимателей «под себя» объединений конгломератного типа, от которых бизнес США и Европы (а позднее – и Ю. Кореи и Японии) отказался еще в 60-е годы. Конгломераты создаются на базе управления финансовыми потоками, как правило, без «подушки» технологической кооперации и постоянного обмена активами для максимизации их капитализации или прибыли. К такому типу предприятий, безусловно, относятся империи А. Усманова, О. Дерипаски, В. Потанина, АФК «Система» и др. Однако то, что «сходило с рук» и на заемные деньги, немедленно разрушил кризис, от которого предприятия такого вида пострадали в наибольшей степени.

Свой след в структуре собственности в российской экономике оставляет и глобализация. Накопленные иностранные инвестиции в Россию достигли в 2009 г. 268 млрд долл. США, в том числе 100,9 млрд долл. из них прямые и 10,2 млрд долл. портфельные (остальное составили «прочие», в основном возвратные кредиты, не пополняющие производственные и финансовые активы страны). При своем общем незначительном присутствии (всего 3% всех занятых и 8% выручки от продаж) иностранный капитал, однако, сравнительно сильнее внедрился в банковскую (27% суммарного уставного капитала) и страховую сферы, где из примерно тысячи российских банков 226 имели иностранную долю в капитале, а 82 контролировались им полностью [5. С. 407, 479; 9. С. 81]. Похожая картина складывается в страховании.

Иностранные контакты открыли двери для собственных российских инвестиций за рубеж, чей объем составляет около 2% мировых. Однако гораздо шире отечественным бизнесом применяется сегодня практика выноса за рубеж если не своих

<sup>1</sup> И потому вряд ли прав С. Перегудов, относя к концернам «Роснефть», «Лукойл» и «Сибнефть» [8. С. 36], тем более что фикс официально относит их к холдингам.

штаб-квартир, то расчетных центров, в том числе в офшорные и близкие к ним по статусу зоны, и еще более широкая встречная трансформация отечественных накоплений в активы за рубежом (депозиты, собственность, ценные бумаги).

Во всех рыночных экономиках высококонцентрированные крупные корпорации соседствуют с массивами мелкого и среднего бизнеса, на долю которого там приходится более 95% числа предприятий и около 70% занятости и который ассоциирует себя с предпринимательской прослойкой среднего класса. Кое-какие сегменты этого субуклада в России, безусловно, присутствуют. По состоянию на 2010 г., в России осуществляли свою деятельность 5,6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства. В основном, это субъекты сферы услуг, а именно торговли (41% предприятий и 27% занятых), личных услуг (18,5 и 16%), строительства (12 и 15%) и гораздо реже – обрабатывающих отраслей (11 и 17%).

Формально, эта сфера пользуется подчеркнутым вниманием властей, получая бюджетные и налоговые льготы и определенные административные послабления (сокращение числа проверок, расширение сфер уведомительного порядка начала бизнеса, унификация порядка и сокращение видов лицензирования, налоговые патенты для микропредприятий, льготный выкуп арендованной площади и др.). Однако пока эти меры не адекватны масштабам проблемы: в 2010 г. бюджетная поддержка данной сферы составила всего 24 млрд руб., лишь 22 тыс. указанных субъектов арендуют в сумме только 12 млн м<sup>2</sup> рабочей площади, а экспортную поддержку за последние 5 лет получили всего 540 таких компаний [10].

После первоначального энтузиазма начала 90-х годов мелкое и среднее предпринимательство пережило заметные отливы в ходе дефолта 1998 г. и кризиса 2008–2009 гг. и все еще не восстановило своих потерь. Именно поэтому какие-то сравнения наших мелких и предприятий с западными поставщиками комплектации, а тем более с высокотехнологическими «вентюрами» Силиконовой долины, зачисление их в «постиндустриальную экономику», или «общество знаний», никак не правомерны. В России это

локализованные производства, в том числе времен первоначального накопления, базирующиеся, как правило, на ручном труде и невостребованные крупным бизнесом, хотя обещанные им формы государственной поддержки постепенно реализуются.

Соответственно, и «современный российский средний класс – это еще не устойчивое образование, – ставит свой социально-политический диагноз В. Петухов, – а своеобразный «перекресток» мобильностей, когда значительные слои населения то повышают, то понижают свой жизненный уровень и социальный статус. С этой точки зрения, крайне наивным выглядит мнение о среднем классе как оплоте стабильности» [11. С. 217], и это весьма важная информация к размышлению и для бизнеса, и для властей России.

### *Российский капитал и наемный труд*

Приватизация и связанные с ней меры легализовали перераспределение общественных ресурсов в пользу корпоративных интересов, но это не освобождает рыночный класс от дальнейшего воспроизводства и накопления нового капитала. Как и всюду, обращение и накопление капитала в России идет по всем его каналам, включая Д-Т-Д', Т-Д-Т' и Д-Д'. Однако эти процессы имеют свою специфику.

Во-первых, наряду с добавленной стоимостью, в накоплении особо заметна роль капитализации ренты – природной, ценовой или иной. Только доходы за пользование природными ресурсами и экспортные пошлины, представляющие собой основную часть природной ренты, изымаемой государством, составили в 2009 г. около 3 трлн руб., или 7% ВВП России, т. е. примерно 1/3 валового накопления [5. С. 171, 402; 12. С. 20].

Во-вторых, канал производственного накопления Д-Т-Д' в российской экономике отнюдь не доминирует безоговорочно и в нерентном капиталобразовании. С ним конкурирует канал операций торгового капитала Т-Д-Т', и прежде всего за счет разросшегося массива посредников, превышающего потребности товарооборота и присваивающего себе не только торговую надбавку, но и доход от искусственного завышения цен.

В-третьих, российский фиктивный капитал (канал Д-Д') стремительно опережает по своей динамике производительный. В обход реальной экономики идут отток спекулятивных капиталов за рубеж, покупка населением иностранной валюты, фондовые операции, отчисления в разного рода резервы и др. Оборот валютного рынка России уже в 30 раз превышает ее внешнеторговый оборот (по миру – в 50 раз), многие банки предпочитают кредитованию реального сектора работу с государственными облигациями и т. п. [13. С. 6]<sup>2</sup>. В самостоятельный (хотя и спекулятивный) актив превратилась недвижимость, и 60% нового жилья в Москве покупается как инвестиции в его последующую перепродажу [14. С. 17]. Другими словами, российские финансы (как и повсюду в мире) все более отрываются от реального сектора, государство использует в своей хозяйственной политике именно денежный инструментарий, и потому накопление фиктивного капитала (при всех очевидных рисках его обесценения, в том числе ввиду инфляции, колебаний фондовых котировок и курса рубля) в России идет быстрее и шире, чем производительного.

Решить эту проблему призван банковский кредит, но за последние годы, ввиду «рестрикционных» мер властей, ликвидность наших банков сведена к минимуму, ставки рефинансирования стали неподъемными, особенно при поиске «длинных денег», а когда в ходе антикризисных мер эта ликвидность была им предоставлена, банки столкнулись с неплатежами, просрочками, трудностями в реализации залогов. Это вызвало дефицит надежных заемщиков, да и сами эти заемщики заметно сократили объемы обращений к банкам.

Не панацеей выступают и довольно ограниченное размещение корпоративных облигаций (их на 80% скупают те же банки), нечастые после кризиса ИПО, а собственных вторичных финансовых инструментов (деривативов) Россия пока практически не

имеет вовсе<sup>3</sup>. В целом же, недофинансирование российского бизнеса оценивается в 40% от его общих потребностей.

В этих условиях предпринимателям часто приходится идти на сокращение персонала и номенклатуры производства, отказ от новинок техники, перекредитование, упрощение производства в ущерб качеству, смену менеджеров и т. д. Однако наиболее угнетающим фактором в российском бизнесе становятся налоги. По оценкам С. Сайфиевой, все налоги отнимали в 2008 г. у бизнеса 41,2% добавленной стоимости и были эквивалентны 60% всей и 64,7% чистой прибыли. Те же пропорции называет в своем налоговом меморандуме РСПП, определяя реальную налоговую нагрузку на доходы консолидированного бюджета России и государственных внебюджетных фондов только в части, администрируемой ФНС, примерно в 10 трлн руб. [16. С. 40; 17. С. 2]. Основной своей тяжестью налоги ложатся прежде всего на капитал обрабатывающих отраслей. Однако и у нефтяников после всех отчислений (30 – 60% ренты в нефтедобыче, 10–15% – газодобыче, 5% – по остальным облагаемым товарам) остается в распоряжении всего около 7% выручки [4. С. 25; 18. С. 60].

«Бизнес платит и за себя, и за государство, и за граждан», резюмировал итоговой налоговой реформы документ РСПП, и неудивительно, что в рабочих комиссиях этой организации немедленно стала активизироваться тема отношений российского капитала с трудом. Российская армия наемного труда в частном секторе экономики в 2009 г. оценивается (включая государственно-частные предприятия, работающие в коммерческом режиме) примерно в 45 млн чел., или в 68% от всех занятых в экономике страны (при 2,1 млн официально зарегистрированных безработных) [5. С. 93], а сам труд является главным источником доходов населения, особенно его нижних децильных групп.

Переход к рыночной экономике и некомпенсированное резкое уменьшение общественных фондов потребления перенес-

<sup>2</sup> Только через ММВБ покупают и продают акции около 190 тыс. физических лиц, и еще 220 тыс. являются пайщиками ПИФов. На товарных биржах торгуются фьючерсы на золото, платину, палладий, дизтопливо, медь, сталь, никель, алюминий и ряд других товаров.

<sup>3</sup> Кроме фьючерсов, еще и на индексы РТС, курсы отдельных акций, а также свопы на курсы рубля к доллару и евро [15. С. 29].

ли на бизнес основную часть стоимости воспроизводства рабочей силы. Это же существенно повысило степень эксплуатации труда, выдвинув на первый план соотношение динамики его производительности и оплаты. Выработка продукции на доллар зарплаты в России составляет около 4,6 долл. США, тогда как в странах ОЭСР этот показатель эксплуатации колеблется в диапазоне от 1,2 (Германия) до 3,2 (Мексика) и сравним лишь с турецким (4,0). В советской и постсоветской России темпы роста производительности труда и его оплаты попеременно опережали друг друга. По расчетам экспертов РСПП, рост производительности труда происходит темпом выше среднего в торговле, сфере недвижимости, строительстве, на транспорте, в связи и обрабатывающей промышленности, но существенный рост зарплаты при этом отмечается только в первых двух секторах, в трех последних остается ниже среднего (хотя зарплата растет выше средней), а в добывающей промышленности и коммунальном хозяйстве оба эти показателя остаются ниже средних. Видимо, здесь трудно сформулировать какие-то постоянные постулаты, и многое будет зависеть от конкуренции на рынке труда.

В ходе кризиса пострадал, в основном, «офисный планктон», тогда в сфере производства занятость если и падала, то меньше, чем производство, и корпорации предпочитали сохранять квалифицированных работников (так называемую «жесткую занятость»), пусть даже ценой временного сокращения зарплаты и неоплачиваемых отпусков. Число забастовок с 5,9 тыс. в 2004 г. и 2,6 тыс. в 2005 г. сократилось до всего одной в 2009 г. [5. С. 106]. Ввиду неэффективности пореформенных профсоюзов сократились членство в них, охват предприятий трудовыми договорами и т. д. Сама же заработная плата выросла в долларовом начислении с 64,9 долл. США в месяц в 2000 г. до 544 долл. в 2009 г. [19. С. 392–393], хотя, конечно же, остается заниженной.

В этих условиях бизнес полагает, что «назрела необходимость переоценки отдельных норм трудового законодательства с точки зрения баланса между гибкостью трудовых норм и их защитной функцией. Нормы

российского законодательства слишком жестко ориентированы на защиту трудящихся граждан, уже имеющих работу, – отмечается в позиции РСПП по трудовым вопросам. – Недостатки правового регулирования трудовых отношений имеют следствием сохранение значительных масштабов неформальной занятости. В итоге государство теряет налогоплательщиков, работники лишаются должной защиты, работодатели сталкиваются с неравной конкуренцией за рабочую силу» [20]. Во всей этой аргументации верно то, что сохранение высокой занятости, хотя и косвенно, ведет к консервации архаичных межотраслевых пропорций и технического уровня производства. Но верно и то, что таким путем работодатели атакуют бессрочные трудовые договоры в пользу срочных.

На общем фоне предпринимательской деятельности особняком смотрится сельское хозяйство, которое основано на применении капитала к земле и которое априори было перемещено реформами из-под советской государственной эгиды в рыночную среду. Вопреки ссылкам на «тотальное обезлюднение» на селе, в России, как и до 1991 г., живут 37–38 млн чел., но по сравнению с городом и промышленностью это уже «другая Россия» в смысле как самого предпринимательства, так и качества жизни.

Прежде всего, перемещение общественного богатства (каковым были земли колхозов и совхозов) в частную собственность резко усложнило хозяйствование на селе. Сократилась государственная поддержка, отброшена кооперация, возникли цена земли и земельная рента. Прежние крупнотоварные колхозно-совхозные производства сменила установка на мелкое и среднее (особенно фермерское) землевладение, в том числе как на политическую базу невозврата к прошлому. Теоретически это могло бы преодолеть прежнее отчуждение крестьянина от земли. Однако замена продуманной аграрной политики собственным либеральным «креативом» и советами из чужой действительности фактически травмировали нарождавшийся российский аграрный капитализм, причем именно фермерство.

Как показывает В. Назаренко [21], в стране начался интенсивный процесс концен-

трации земли в руках агрохолдингов (схожих с латифундиями), специализирующихся на плантационном полеводстве экстенсивного типа (или просто земельных спекулянтов). В 2009 г. всего около полутысячи собственников владели 60% посевных площадей со средним размером хозяйств более 90 тыс. га и сумели стать крупными экспортёрами зерна и масличных. Крестьянские же хозяйства во многом утратили свои земельные паи, сузились до прежнего приусадебного размера (3,4% посевных площадей) и остались, в основном, при трудоинтенсивном растениеводстве (овощи, картофель, фрукты) или животноводстве, но без кормовой базы. Наконец, фермеры (15,8% площадей) стали наиболее трагической фигурой российского агробизнеса, ибо, испытывая очевидные неудобства при землеустройстве (групповой характер расселения в деревнях), оказались также во многом отрезанными от кредита, поставок необходимой техники, удобрений, агроуслуг, а главное, рынка, который, в отсутствие сельской кооперации, захватили переработчики и перекупщики<sup>4</sup>.

Отдельные показательные успехи фермеров не отменяют тенденции в сторону меньшей товарности их производства, число ферм сокращается, из-за нехватки техники и удобрений заброшено 35 млн га посевов, а начавшееся здесь производственно-имущественное расслоение подводит фермеров к ареалу низких децильных групп. В целом же по стране, перемены в характере сельского предпринимательства нарушают как товарный баланс спроса и предложения агропродукции растениеводства и животноводства, так и баланс круговорота веществ в природе, ставя тем самым под угрозу продовольственную безопасность страны и удорожая продовольствие и техническое сельхозсырье.

### **Конкуренция**

Многие из родовых травм российского предпринимательства могла бы оздоро-

<sup>4</sup> Идет и сознательное подавление сельской сбытовой и закупочной кооперации. Несмотря на 10 млн ее членов, эта форма предпринимательства, высоко развитая в США и ЕС, уже фактически вытеснена с рынков крупных городов, и ее заметные «острова» сохранились лишь в Татарстане, Башкортостане, Удмуртии, Северной Осетии, Волгоградской, Воронежской, Калужской и Смоленской областях [18. С. 84].

вить конкуренция как неотъемлемый и соизмерительный компонент рынка. Действительно, из списка крупнейших компаний России в 2009 г. выпали РЖД, «Уралкалий» и все металлургические компании, но вошли «Росэнергоатом», «Сильвинит», «Русал» и др. [22. С. 11]. Островом подлинной конкурентной борьбы остается рынок услуг мобильной связи.

Вместе с тем конкурентные «качели» на российском рынке еще не стали правилом. Во-первых, на нем уже возникло достаточно большое число «тяжеловесов». У 160 компаний России из числа крупнейших 500 только прибыль превысила миллиард долларов, что дает им возможность доминирования на отечественном рынке. Здесь нередки и картельные сговоры о его разделе (по калию, хлору, роумингу, авиатранспорту, нефтепродуктам, страхованию, черным металлам и другой продукции). В машиностроении 85% крупных предприятий и объединений являются сегодня полными монополистами по 90% номенклатуры их продукции. В «квазирынок» часто превращаются холдинги.

Конечно, конкуренция заставляет компании соизмерять свои амбиции и реалии. Так, О. Дерипаска объявлял, что к 2011 г. станет контролировать 10% российского рынка цемента, но пока эта доля равна всего 0,5% [23]. Попытка Аэрофлота в 2009 г. поднять свои тарифы окончилась потерей 30% пассажиров, 10% которых перетянула к себе Трансаэро, и т. д.

В целом же, российская рыночная конкуренция пока несовершенна, и ее крайне трудно сводить к какой-то средней по стране прибыли или цене производства. Действует правило, что лучше сократить производство, но не цены (и «Автоваз» даже в условиях кризиса дважды поднимал их), что, безусловно, отражается на эффективности предпринимательства в целом и макроэкономике страны. Она также мало зависит от технологического уровня продукции или услуг: в 2008 г. АКХ «Сухой», «Оборонпром», «ГАЗ» и «Автоваз» сработали в убыток, в наукоемкой сфере связи рентабельность «Межрегионтранзиттелекома» составила всего 0,03%, ПФК «Системы» – 0,4%, «Вымпелкома» – 5%, но зато у

«Газпрома» – 21%, «Роснефти» – 24, «Сургутнефтегаза» – 25, «Транснефти» – 26% и т. д. [24. С. 13–14]. Другими словами, прибыли и инновации в России могут идти по расходящимся трендам.

Впечатляют и «цепочки» отечественного ценообразования, при котором практически невозможно снижение цен. Нефтепродукты в России дорожают даже когда в мире дешевеет нефть. С 2000 по 2009 г. наши производители кукурузы нарастили производство кукурузной крупы в шесть раз, но цены на нее при этом выросли втрое. Производство непопулярного толочка упало вдвое, но его цена остается стабильной. Посреднические разрывы на отечественном рынке достигают по нефти, мазуту и дизтопливу 30–40%, углю и автобензину – 65–70, коксу – 20, газу – 325%.

Неудивительно, что, вопреки рыночным законам специализации, многие потребители предпочитают возврат к самообеспечению монополизированными товарами. «Сургутнефтегаз» самостоятельно покрывает свои потребности в электроэнергии на 4%, то же начали делать «Лукойл» и Газпромнефть». Российские нефтепереработчики самоснабжаются электроэнергией на 25%, причем примерно в полтора раза дешевле, чем с рынка, и т. д. [25. С. 61; 26. С. 16].

Естественно, подобная ситуация привлекает внимание властей, но принимаемые меры далеко не всегда оказываются действенными. Так, после «заморозки» цен попадающие под нее товары начинают дорожать быстрее «незамороженных», фактически не работает закон о торговле. Противоречивыми являются и результаты работы Федеральной антимонопольной службы, прямо обязанной бороться с нарушениями конкуренции.

Она, конечно же, наказывает нарушителей через предписания и штрафы. Однако складывается впечатление, что ФАС действует по-крупному не в силу своих правовых полномочий, а по избирательным подсказкам сверху (бензин, «Мечел»). Налагаемые штрафы не достигают величины их аналогов за рубежом (например, 800 млн евро для 11 авиакомпаний ЕС), первоначальные санкции смягчаются в ходе их уточнения (с 4,2 млрд до 1,1 млрд руб. у «ТНК-БП»), а сами действия ФАС далеко не всегда оказываются

доказательными в суде (прекращение преследования «Северстали» и «ММК», обжалование в первой половине 2010 г. 1413 решений ФАС из 3879 принятых при отмене 189 из них и т. д.) [27].

Главное же, основными нарушителями правил конкуренции на российском рынке оказываются отнюдь не предприниматели, а чиновники (60% случаев, в том числе 22% повторно), например, при распределении бюджетных денег, проведении торгов, участии в картельных сговорах при рейдерстве и т. п. В итоге, формирующийся в стране рынок пока нельзя назвать конкурентным.

### *Государственное предпринимательство*

Наличие государственного сектора, опирающегося на государственную собственность, бюджет и регуляторные механизмы, отнюдь не является чужеродным для рыночной экономики и серьезно воздействует на многие параметры ее функционирования. Государство, кроме управленческих полномочий, берет на себя ряд важных общественных функций в производственном процессе, где частный капитал не применим или неэффективен, активно вмешивается в хозяйственный цикл, межотраслевые пропорции производства, технические инновации, социальные процессы и внешнеэкономические связи, а работа предпринимателей на казну является немаловажным источником их прибыли.

Сказанное, вопреки ультралиберальным догмам, вполне применимо и к России, тем более в переходный период ее развития, порождающий значительное разнообразие форм государственного хозяйствования. Укрупнено говоря, это государственная собственность (монополия) на определенные виды деятельности, госучастие в деловых предприятиях, институты развития, недавно сформировавшиеся государственные корпорации и госзаказ.

В настоящее время только в реестре федерального имущества России учтено 1,7 млн объектов (и 571 млн га земли) и, в целом, государство контролирует 24% основных фондов, более трети занятости и 40% рыночной капитализации российского фондового рынка, причем государствен-



ные предприятия являются примерно вдвое более крупными, чем частные [28; 29].

Главное же, целью функционирования всего этого массива является не обычное рыночное хозяйствование, нацеленное на максимум прибыли, а своеобразная социализация предпринимательства при приоритете национальных интересов страны над непосредственной прибылью, что достигается либо через управление рентабельностью предприятий, либо бюджет. В наиболее тесной связи с рынком в российской практике работают естественные монополии, институты развития и госкорпорации.

Хотя официально хозяйственная политика страны ориентирована на постепенное сокращение нерыночного сегмента в ее экономике, далеко не все естественные монополии могут быть преобразованы на конкурентных началах, если преобразованы вообще. Приватизация в этом случае снимает прежний принцип подпитки народного хозяйства частью государственной рентабельности. Но сами новые собственники быстро входят в роль монополистов (пусть локальных), заменяя прежнюю естественную монополию неконтролируемой частной. Именно поэтому, в том числе в свете итогов приватизации РАО ЕЭС, государство предпочитает сохранять контроль над такими естественными монополиями, как РЖД, «Транснефть», «Газпром», и частично в сфере нефтедобычи и связи, в том числе через участие в менеджменте, тарифную политику и участие в инвестиционных программах.

Для поощрения прироста основных и оборотных фондов экономики и для решения прорывных задач модернизации в России, по примеру многих стран (США, Германия, Япония, КНР, Индия, Бразилия, Ю. Корея, Мексика и др.), были созданы также целевые институты развития, куда входят Внешэкономбанк, ВТБ, Российская венчурная компания, Россельхозбанк, Росагролизинг, Инвестиционный фонд, Фонд содействия ЖКХ, агентства по жилищному ипотечному кредитованию, страхованию вкладов и реструктуризации кредитных организаций. Ту же роль призван играть и Сбербанк, хотя руководство упорно ведет линию на его приватизацию и передачу

части собственности и контроля иностранным инвесторам.

Последней новеллой в этой серии стали государственные корпорации, которые собирают на холдинговой или отраслевой основе под своей эгидой не только частные, но и государственные предприятия (в том числе ЗАТО и моногорода)<sup>5</sup> для решения общенациональных задач и сохранения научно-технического потенциала страны. Их примерами являются «Ростехнологии», «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК), «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК), «Роснано», «Росатом» и «Олимпстрой».

Создание таких государственных (квазигосударственных) институтов и деловых организаций имеет свой эффект. В частности, несмотря на осложнения с геологией и инфраструктурой, удается сохранять и расширять добычу нефти и газа. Создан прототип отечественного лайнера «Суперджет». Осваивается производство морских буровых платформ. ВТБ в кризисных условиях оказал поддержку многим банкам и предприятиям, Агентство по страхованию вкладов сняло риски оттока сбережений населения. «Р-Фарма» на базе госпрограммы «Фарма-2020» начала производство линейки новых лекарств. Без сбоев функционирует «Транснефть».

Создание госкорпораций между бизнесом и властью было сознательно оформлено законодательно. Оно продиктовано недоверием как к частному бизнесу и его способности решать задачи национального развития, так и к государству как формально-бюрократической структуре, что должно было сообщать государственному предпринимательству свою синергию и гибкость. Пришлось выправлять и убыточность многих стратегически важных предприятий.

Критики иногда называют такую практику «авторитарным капитализмом», однако она вполне созвучна с мировыми тенденциями. В США работают более 20 госкорпораций, и они есть практически во всех

<sup>5</sup> В России насчитывается 41 закрытое административно-территориальное образование (ЗАТО), в том числе 28 градообразующих предприятий Минобороны, 10 – «Росатома» и 3 – «Роскосмоса» с общей численностью населения в 1,5 млн чел. [30. С. 111].

странах ЕС, Японии, Бразилии, Ю. Корея, Сингапуре, Индонезии, Малайзии, не говоря уже о КНР. «Правительство, а уже не частные акционеры, владеет крупнейшими нефтяными компаниями мира и контролирует три четверти глобальных энергоресурсов. Другие компании, принадлежащие государству или ассоциирующиеся с ним, приобретают растущую рыночную мощь в основных секторах экономики наиболее быстро развивающихся держав, – констатирует И. Бреммер. – Эти тенденции меняют конфигурацию мировой политики и мирового хозяйства, передавая во все большей степени флаг экономической мощи и влияния в руки центральной государственной власти, питают собой такое комплексное понятие, как государственный капитализм, а твердая государственная власть в экономике знаменует собой стратегическое отрицание мантры свободного рынка» [31]. «Иностранные банки в России работают более эффективно, чем частные, – отмечают свои предпочтения А. Карас, К. Шоор и Л. Вейль, – но, к своему удивлению, мы пришли к выводу, что и российские государственные банки действуют эффективнее частных» [32]. Встречаются, конечно, и диссонирующие мнения, например М. Субботина, о том, что госкорпорации себя не оправдывают и, в абстракции, подрывают равные условия для конкуренции.

Критики неправы еще и потому, что приватизация в России не завершена, и не исключено, что упомянутые государственные (квазигосударственные) образования, выполнив свои задачи, будут возвращены в коммерческий сектор экономики. Короче, решать вопрос о сравнительной эффективности двух различных форм собственности или их синтеза будут не догмы, а жизнь.

Давать исчерпывающую оценку деятельности естественных монополий, институтов развития и госкорпораций пока еще рано. Однако в предварительном плане эксперты, отметив их достоинства, сходятся также на их трех уязвимых местах.

Во-первых, это амбиции, не всегда подкрепленные реальностью. Еще 15 лет назад декларировалось, что для оправдания себестоимости коммунальных услуг нужно повысить тарифы ЖКХ всего в 2-3 раза. С тех

пор они выросли в 25 раз, но конца этому росту не видно. ОСК взялась за строительство судов тоннажем, который не могут обеспечить отечественные верфи. Российская венчурная компания и Инвестиционный фонд так и не нашли клиентов на значительную часть своих ассигнований. Под модный бренд «Роснано» было выделено средств больше, чем на всю Российскую академию наук, но эти деньги долго прокручивались в банках. «Росатом» берется за ежегодное сооружение двух АЭС плюс экспорт, тогда как наше атомное машиностроение способно оснащать максимум одну станцию в год, и т. д.

Во-вторых, статус госкорпораций юридически достаточно уязвим. Созданные отдельными изолированными актами власти как некоммерческие организации, они фактически выступают как субъекты рынка, но без возможности банкротства, их акции котируются на бирже, но без гласности механизмов оценки и результатов их деятельности и т. д. Другими словами, гибкость этих форм подчас переходит в расплывчатость, что выводит госкорпорации из единого российского хозяйственно-правового поля. Наконец, бизнес обращает к ним претензии управленческого характера. «Ростехнологии» при примерно 500 охватываемых предприятиях трудноуправляема. ВТБ до сих пор не создал системы поддержки российского промышленного экспорта, сравнимую с мировой. Сосредоточившись на «суперджет», ОАК одновременно начала доводку конкурирующего АН-148, а Аэрофлот и Ют Эйр разметили заказы сразу на обе эти модели. РЖД требует повышения своих тарифов к 2012 г. на 28%, хотя это не подтверждается расчетами [33; 34]. Прокуратура выявила в ОСК такие нарушения, как непрофильное использование средств, сделки на основе личной заинтересованности, прокручивание средств в банках. Не регулируются и зарплаты и бонусы менеджеров таких предприятий, так что «Роснано» заплатило таким образом А. Чубайсу за 2010 г. 13 млн руб.<sup>6</sup> В итоге, хотя в госкор-

<sup>6</sup> По мере деятельности «Роснано» сам этот термин начинает приобретать гротескный характер ввиду предлагаемой продукции. Это, например, аппаратура маркировки товаров в магазинах не через штрих-код, а радиочастотными методами. При готовности продавать такое оборудование к 2015 г. на 8,8 млрд долл. США нанесение каждой метки будет стоить 10 ц., или вдесятеро дешевле штрихкодовой [35].

порациях и сосредоточено примерно 36 млрд долл. бюджетных денег и 80 млрд долл. активов, и они «всегда относились к числу наиболее надежных партнеров в имущественных отношениях, – резюмирует Е. Басс, – государственное управление вверенным ему имуществом и ресурсами сложно назвать эффективным» [36. С. 52].

Поэтому государство в последнее время начало одновременно активно развивать и упорядочивать такой инструмент рынка, как государственные закупки, с перспективой выхода на формирование федеральной контрактной системы по типу аналогичной системы США.

Удовлетворяя по минимальным складывающимся ценам непосредственные нужды всех уровней и расширяя рыночный спрос, госзаказ выступает стимулятором инноваций, регионального развития, конкурентоспособности национального бизнеса (за ним закрепляются поставка продукции стратегического назначения и временная антикризисная 15%-я маржа в сравнении с предложениями нерезидентов), в том числе мелкого и среднего бизнеса (резервирование до 20% стоимости закупок плюс отдельные отраслевые преференции).

Отсюда рост объемов госзаказа, реализуемого через торги и аукционы, превышает динамику российского ВВП и оценивается в 2011 г. в 5 трлн руб. (в 20 раз больше, чем в 2000 г.), или около 12% ВВП [37. С. 159; 38], а у 23% промышленных компаний и 30% предприятий сферы услуг госзакупки формируют уже до  $\frac{1}{4}$  продаж. Мелкий и средний бизнес получил по госзаказам в том же году около 850 млрд руб., а в целом, в системе госзакупок сегодня действуют более 25 тыс. заказчиков и 260 тыс. поставщиков. До половины всех средств оформляется через контракты на сумму свыше 500 млн руб. и срок более двух лет [37. С. 156; 39. С. 89, 115; 40].

Вместе с тем такой обильный бюджетный поток имеет и свои теневые стороны. В частности, критерий закупки по минимальной цене достаточно часто идет в ущерб качеству поставок и возможностям самих поставщиков. После двадцати «уточняющих» поправок к ст. 55 Федерального закона 94-ФЗ о госзакупках список исключений в

них на право поставок всего для одного поставщика разросся с чисто локальных зрелищных мероприятий до сооружения зданий для саммита АТЭС-2012 во Владивостоке. Технически в России используется едва ли половина известных в мире форм торгов, высока стоимость и «бюрократичность» документов, в результате чего малый и средний бизнес во многих регионах не выбирает свою квоту закупок. По ряду оценок, 60% торгов и аукционов прошло с нарушениями, и только в первой половине 2010 г. Федеральная антимонопольная служба зафиксировала 15 618 таких нарушений<sup>7</sup>. Главное же, бичом госзакупок стал откат (который требовался в России по каждому четвертому контракту против 4% их числа в Испании и 9% в Турции), достигающий 40% стоимости контракта, а в сумме более 1 трлн руб. в год [38; 39. С. 98].

### *Менеджмент*

Эффективное управление активами и трудом является целью каждого коммерческого предприятия. Со своей стороны, российский бизнес сегодня имеет у населения более значительный кредит доверия (39% опрошенных) по сравнению с властью (32%) или общественными организациями (27%)<sup>8</sup>, что налагает на него немалую ответственность за результаты своей деятельности.

Какая-либо универсальная школа управления и деловая культура в России еще не сложились, бизнес вовсе не следует здесь формализованным рецептам, а попытки механической пересадки на отечественную почву зарубежных управленческих схем приводят пока к амбивалентным, неоднородным результатам. По крайней мере, на зарубежные кодифицированные критерии «надежного управления» (good governance) в России перешли к 2011 г. всего 25–30 крупных корпораций. Специфическое преобладает над общим, и потому данное ис-

<sup>7</sup> Включая 248 случаев выбора заказчиками неправильного размещения заказа, 115 – нарушения режима торгов, 86 – проведения конкурса вместо аукциона и т. д. [41].

<sup>8</sup> В странах ОЭСР бизнесу доверяют 28–60%, в развивающихся – 46–71%, правительству – 16–60% и 26%–78% соответственно, и, видимо, каждый страновой случай здесь является индивидуальным [42. С. 95].

следование ограничивается лишь предварительными обобщениями.

В сфере *стратегии развития операций* в нашем менеджменте преобладают, скорее, тактика и даже всего лишь оперативное реагирование на возникающие риски. Только немногие компании (например «Лукойл», «Газпром», ММК, «Северсталь») планируют свою деятельность на сколько-нибудь длительный период, подкрепляя это инвестиционными программами. Отчасти это объясняется чехардой государственных программ развития, разнородным их срокам, господствующим недофинансированием и общей неудовлетворительной постановкой экономического и научно-технического прогнозирования в стране.

Упомянутое выше «ручное управление» бизнесом нередко порождает в менеджменте инертность коллектива, замену убеждения принуждением, немотивированный труд (а у самих капитанов бизнеса – иррационализм решений и гражданскую безответственность). Опросы показывают, что в нынешних условиях лишь 37% менеджеров среднего звена, 28% специалистов, 37% служащих и 30% рабочих готовы подчиняться начальству беспрекословно, тогда как 63, 72, 63 и 70% из них так не считают, вплоть до «трудового нигилизма» (хотя, например, в Японии «уровень послушания» достигает 90%) [43].

Возвращаясь к вопросу защиты собственности, надо отметить, что практически у всех деловых предприятий она становится не только титулом на имущество, но и заметной статьей транзакционных издержек, требует солидных юридических служб и дорогого правового аутсорсинга, а посягателем на эту собственность становится (при репрессивном уклоне законодательства) часто сама власть. Раздел VIII УК («Преступления в сфере экономики») насчитывает 51 статью, причем большинство из них, в отличие от гражданских и административных исков, предусматривает лишение свободы, т. е. санкции в отношении личности самих предпринимателей. В 2009 г. по этим статьям правоохранительными органами было выявлено 428 тыс. преступлений экономической направленности, закончено производством 314 тыс., направлено в суды 2554 тыс. и осуждены 106 тыс. чел.

Как видно из этих цифр, юридические службы корпораций научились перемещать окончательные решения такого рода на досудебные стадии уголовного процесса. Кроме того, была отработана техника защиты по ряду невнятно сформулированных статей УК. Несколько сократилась волна административных проверок. Однако не секрет, что четырехкратная разница между выявлением и наказанием объясняется не только огрехами следствия, но и элементарной коррупцией, с которой в силовых органах в 2009 г. сталкивалось так или иначе 69% опрошенных бизнесменов, затрачивая на это 20–70 млрд долл. США в год, а у отдельных компаний даже до 20% прибыли. Более того, более мелкие предприниматели в 11% случаев стали обращаться в свою защиту не в суд, а в криминальные структуры.

Все это иногда побуждает корпорации перемещать свои активы или управляющие центры из России за рубеж, в том числе в офшоры, что хотя и поддается объяснению, но является вычетом из национального экономического потенциала страны, занижением налоговых поступлений и базой применения трансфертных цен<sup>9</sup>.

В таких офшорах «Альфа групп» (М. Фридман, П. Авен) зарегистрировала свои специальные подразделения в Гибралтаре и на Британских Виргинских островах, «Базовый элемент» (О. Дерипаска) – на о. Джерси и тех же островах, «Ренова» (В. Вексельберг) – на Багамах, «Евраз» – на Кипре и т. д. Представляется, что таким «управленческим исходом» из России придется заниматься, ибо грань между удобством и нарушением закона здесь видится очень тонкой.

Относительно новым явлением в управлении производством в России стал аутсорсинг, тем более что в ходе кризиса пострадали в первую очередь предприятия с предметно-замкнутым циклом. Частично здесь сказались наше прежнее авторитарное мышление и секретность, уменьшающая число возможных партнеров. Но сегодня

<sup>9</sup> При доминировании трансфертного ценообразования в трансграничных операциях наших ТНК внутри страны оно ограничивается лишь немногими вертикально интегрированными отраслями (ТЭК, черная металлургия, производство).

технологическая кооперация стала императивом конкуренции. Другое дело, что такая комплектация должна быть качественной, тогда как у субпоставщиков «ВАЗ» на миллион приобретаемых деталей 60 тыс. оказываются браком (что в 30 раз выше среднемирового уровня), и потому уже за первый год ломается 298 «Лад» из каждой тысячи [44].

Кроме укрепления дисциплины субпоставок («ВАЗ» урезает число своих российских смежников с 300 до 50–70), корпорации прибегают и к углублению специализации производства. Кировский завод сократил свою основную программу на 75 производств, Онежский тракторный – на 18, в итоге эти предприятия выиграли от сокращения номенклатуры, хотя из 75 «дочек» кировцев выжили всего 20 [45. С. 85]. Подчас выходом из положения оказывается дополнение производства товаров предоставлением услуг.

Органичной частью бизнес-планов стали целевые слияния и поглощения. В 2010 г. российский рынок поглощений и слияний оказался самым активным в Восточной Европе (2,2 тыс. сделок на сумму 45 млрд долл. США, или в 2,5 раза больше, чем в 2009 г.). На нем доминировали «Ренессанс капитал», ВТБ и Сбербанк [46], но сами такие действия пока не являются достаточно крупными по мировым масштабам, а главное, они часто осуществляются по наитию и без детальной проработки.

Нередко на динамику капитализации серьезно влияет рейтингование. При заметной предвзятости и даже инсайдерской практике (информация об изменении рейтинга российских бумаг неоднократно вбрасывалась на рынок до объявления самих рейтингов, в том числе через «Мудиз») (см., например, [47. С. 52–53]) российский бизнес все же вынужден принимать эти рейтинги к сведению, в том числе при заемных операциях, слияниях и поглощениях, и потому давно уже назрел вопрос о создании в России собственных авторитетных рейтинговых служб.

Наконец, центральной проблемой российского бизнеса все более становится управление рисками, как коммерческими, так и внеэкономическими. В их набор входят

обычно торговые, валютные, транспортные, биржевые, страховые, легально-регуляторные, варьируемые от микрорисков до экстремальных угроз. Российский менеджмент, поставленный такими рисками в положение выбора и ответственности за принимаемые решения, также постигает эту науку, хотя и не без «проб и ошибок». Специальные «риск-подразделения» есть сегодня у 70% управляющих финансовых компаний, 90% банков, но всего у 10% страховщиков и почти нет у паевых фондов. За процентными рисками следят, например, 78% «риск-отделов» у отдельных фирм, фондовыми – 77, валютными – 7%, но многие из них все же делают это формально, сверяясь лишь с официальными нормативами Центробанка России [48].

Наверное, российскому бизнесу могут быть предъявлены и иные претензии, но явно нельзя согласиться с мнением М. Розенблита («ИФК Метрополь»), что ответственное корпоративное управление «находится в зачаточном состоянии», а «собственников устраивает существующее положение дел, они смогли придумать свой бизнес, однако на каком-то этапе двигаться дальше они уже не в состоянии» [47. С. 21]. Думается, что имеющийся в стране корпоративный управленческий ресурс используется все же эффективнее.

\* \* \*

По итогам прошедших социально-экономических реформ хозяйственный уклад России коренным образом трансформировался в сторону рыночной экономики открытого типа.

Это, конечно же, не был классический генезис капитализма. Новый уклад никак не вызревал в недрах предшествующего, а наоборот, базировался на его отрицании и сломе. Изменения не всегда формационно вызревали, во многом декретировались властью, были «навязанными», в том числе извне, и потому порождали многие родовые травмы нового строя. Так, пока в стране не обеспечено должным образом право собственности, в сфере накопления определяющей остается не прибавочная стоимость, а рента. Воспроизводственный механизм и

инструменты управления чрезмерно ориентированы на финансово-бюджетный, а не реальный сектор. В условиях глобализации развитие страны больше определяется мировым, чем внутренним рынком. В ходе приватизации произошла сверхконцентрация производства и собственности вплоть до образования олигархата, но отсутствует представительная прослойка мелкого и среднего бизнеса. Корпоративный менеджмент ориентирован пока в основном на краткосрочные, а не стратегические приоритеты. При декоративном характере профсоюзов наемный труд находится под сильнейшим давлением капитала, на него, по сути, переложены издержки воспроизводства современной рабочей силы. Часть этих пороков пытается лечить государство, оставляя за собой значительный массив госсобственности и роль как регулятора, так и агента рынка. Отчасти из-за этого остается несовершенной и конкуренция. Тем не менее новый уклад получает свою легитимизацию в обществе, и предпринимательскую Россию нужно воспринимать такой, как она есть.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Финанс*. 2010. № 24.
2. *Промышленник России*. 2010. № 8-9.
3. *ЭКО*. 2010. № 2.
4. *Нефть России*. 2009. № 6.
5. *Россия в цифрах*. 2010.
6. *Экономист*. 2010. № 3.
7. *Ведомости*. 2010. 17 нояб.
8. *МЭиМО*. 2010. № 5.
9. *ЭКО*. 2010. № 7.
10. *Выступление Директора Департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития А.В. Шарова на Втором ежегодном форуме «Развитие малого и среднего бизнеса», октябрь 2010 г.*
11. *Петухов В.* Динамика социальных настроений и мировоззренческих установок россиян // *Россия 2010. Российские трансформации в контексте мирового развития*. М.: Логос, 2009.
12. *Национальные счета России в 2002–2009 годах*. М.: Росстат, 2010.
13. *Деньги и кредит*. 2010. № 8.
14. *Экономист*. 2010. № 8.
15. *Рынок ценных бумаг*. 2010. № 4.
16. *Финансы*. 2010. № 8.
17. *РСПП*. Базовые гипотезы о налоговой нагрузке. М.: РСПП, 2010.
18. *Вопросы экономики*. 2010. № 7.
19. *Труд и занятость в России*. М.: Росстат, 2009.
20. [http://archive.rssp.ru/default\\_.aspx?catalogid=2838d,no=9192](http://archive.rssp.ru/default_.aspx?catalogid=2838d,no=9192)
21. *Назаренко В.* Аграрная политика и сельское хозяйство России // *Россия в многообразии цивилизаций*. М.: Весь мир, 2011.
22. *Финанс*. 2010. № 25.
23. *Коммерсантъ*. 2010. 11 окт.
24. *Якунин В.* Инновация как социальная, технологическая и управленческая категория. М.: Научный эксперт, 2010.
25. *Нефть России*. 2010. № 8.
26. *Банковское дело*. 2010. № 4.
27. <http://www.fas.gov.ru>
28. *Шпренгер К.* Государственная собственность в российской экономике // *Журнал новой экономической ассоциации*. 2010. № 6.
29. <http://rosim.ru>
30. *Файков Д.* ЗАТО – территория государственных интересов // *Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование*. 2010. № 2.
31. *Bremmer I.* State Capitalism Comes of Age // *Foreign Affairs*, May-June, 2009. P. 40.
32. *Economics in Transition*. 2010. № 1. P. 210.
33. *Коммерсантъ*. 2010. 11 нояб.
34. *Ведомости*. 2010. 28 сент.
35. *Ведомости*. 2010. 8 нояб.
36. *Басс Е.* Управление инвестициями в госкорпорации «Агентство по страхованию вкладов» // *РБК*. 2010. № 4.
37. *ЭКО*. 2010. № 6.
38. *Ведомости*. 2010. 30 дек.
39. *Вопросы экономики*. 2010. № 6.
40. *Российская газета*. 2010. 23 сент.
41. *Малый бизнес*. 2010. 26 июля.
42. *Вопросы экономики*. 2010. № 2.
43. *Комсомольская правда*. 2010. 18 июня.
44. *Аргументы недели*. 2010. 17 июля.
45. *ЭКО*. 2010. № 1.
46. *Коммерсантъ*. 2010. 8 окт.
47. *Рынок ценных бумаг*. 2010. февр.
48. *Коммерсантъ*. 2010. 21 и 22 окт.



Материал поступил 13.06.2011 г.