

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА

Л. С. Бляхман

докт. экон. наук, гл. научный сотрудник Санкт-Петербургского государственного университета

Е. Г. Чернова

докт. экон. наук, проректор Санкт-Петербургского государственного университета

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕГРАЦИИ, МЕЖФИРМЕННЫХ И ФИНАНСОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Введение

Переход от индустриальной и рентно-долговой к социально-инновационной экономике изменил природу интеграционных процессов. Ведущие корпорации формируют глобальные цепи поставок и создания стоимости. Слияния и поглощения все чаще базируются на объединении интеллектуальной собственности, а не материального имущества. Иерархическое административное управление и вертикальная организация бизнеса заменяются гибкими горизонтальными контрактными отношениями, в которых конкуренция органически сочетается с сотрудничеством в реализации совместных инновационных проектов. В зарубежных и российских публикациях 2009—2013 гг. это рассматривается как революция в организации бизнеса, предлагаются новые формы интеграции и кооперации фирм, финансовых и производственных организаций, которые необходимо использовать при разработке системной стратегии модернизации российской экономики.

Новая роль фирм и их интеграция в модернизируемой экономике

Модернизация современной экономики — социокультурный процесс, включающий переход к новому технологическому укладу и соответствующее преобразование социальных институтов, таких как хозяйственное законодательство, система правоприменения, организация и регулирование экономики, форма ее интеграции, культура как совокупность норм поведения людей, рыночных субъектов и государства. Устойчивое развитие (sustainable development) в современных условиях определяет не столько количественный рост ВВП, сколько накопление и рациональное использование человеческого капитала при сохранении и улучшении окружающей среды.

Некоторые экономисты связывают модернизацию прежде всего с переходом к новому технологическому укладу, превращением мировой экономики в инновационный супермаркет, по-новому использующий глобальные ресурсы

(Овчинников, 2011) с помощью национальных инновационных систем (Peters, 2006). Изменение ключевых технологий и бизнес-процессов, новые организационные модели управления эффективностью ведут к отмиранию неконкурентоспособных компаний и отсталых производств, вместо них создаются новые рабочие места. Эта эволюция имеет многие альтернативы (Румянцев, 2011; Пахомова, Рихтер, 2011).

Суть глобального кризиса С. Глазьев видит в том, что технологический уклад, обеспечивавший последние годы рост экономики, исчерпал свои возможности. Расчет на рыночную самоорганизацию привел к деградации российской экономики и ее превращению в сырьевой придаток развитых стран. Монетарные методы макроэкономической стабилизации подавляют инновационно-инвестиционную активность (Глазьев, 2012). Олигархически-офшорный капитализм, как отмечает С. Глазьев (Свободная пресса, 2013, 4 янв.), привел к дефициту «длинных денег» для долгосрочных инвестиционных проектов. Россия, единственная среди 20 мировых лидеров, отказалась от прогрессивного налогообложения, облагает налогом расходы на НИОКР (в США на 1 долл. таких расходов предоставляется 1,25 долл. субсидий), держит цену кредита выше уровня рентабельности (в США, ЕС и Японии ставка кредита отрицательная, т. е. взявший ссуду получает премию). Цены на продукты и услуги инфраструктуры завышены из-за ценового сговора монополий, криминального контроля над рынками и коррупции.

Стратегия догоняющего развития не достигла поставленных целей (Евстигнеев, Евстигнеев, 2013). Синергетическая модель экономического роста предполагает революцию в организации бизнеса, связанную с равноправным партнерством всех хозяйственных субъектов и их участием в справедливой конкуренции. «Деловая Россия» выступает за усиление роли государства в развитии высоких технологий, иначе российские инновации будут создавать занятость и ВВП в других странах.

Либеральные экономисты, напротив, требуют ослабления роли государства в экономике, уповая на развитие конкуренции, рыночной свободы и демократии. По их мнению, в кризисе российской экономики виноват не либерализм, а политика государства по поддержке олигархов в ущерб массе предпринимателей. Состояние общественных институтов и механизма распределения ресурсов определяет рентоориентированное поведение агентов государства, отрицательные экстерналии — провалы от недостаточной координации и неэффективного вмешательства государства в экономику.

Современная промышленная политика призвана не противопоставлять, а органически соединить нормативные и конкурентно-рыночные методы хозяйствования (Бляхман, 2012), не фетишизировать способность государства регулировать и контролировать все сферы жизни общества, но ориентировать его на стратегическое социально-экономическое рекомендательно-стимулирующее планирование, установление социальных стандартов, технологических и экологических нормативов, поддерживающих социальную справедливость и охрану природы. Крупные частные компании добровольно не идут на крупные инновации, связанные с высоким риском. Изменение роли государства требует не только сокращения числа регулирующих процедур, этапов и согласований на строительство, доступ к энергоструктуре, поддержку экспорта, перевод на электронную базу таможенных и налоговых процедур (для этого разработаны дорожные карты), но и ликвидации патрон-клиентских сетей, которые подавляют справедливую конкуренцию, реальную защиту собственности и бизнеса. Демократия в инновационной экономике означает не только выборность, разделение власти, конкуренцию политических партий и т. д., но прежде всего всеобщую уверенность в соблюдении законов, стандартов и нормативов, принятых

на основе консенсуса, свободу доступа к информации и образованию, способность принимать самостоятельные управленческие решения в рамках закона.

Глобальный кризис современного капитализма требует решительной трансформации организации бизнеса (Beyond..., 2012), инноваций в макроэкономике (Welfens, 2011). Глобальная информационная экономика по-прежнему должным образом не регулируется, снова растет рынок деривативов, «мусорных» облигаций, усугубляются бюджетно-долговые проблемы (Ершов, 2012). Как показал анализ, новая модель создания стоимости (innovative values-ordered model), сочетающая краткосрочные рыночные и долгосрочные социальные цели, складывается на мезоуровне в таких компаниях, как Boeing, Johnson and Johnson и т. д. (Geller, 2012), ставших модераторами создания стоимости. Радикальные организационные преобразования в борьбе за устойчивое инновационное лидерство проводят Apple, Goggle, PepsiCo, Rolls-Royce, Audi (Growtn, Champions, 2012). Типология этих системных реформ рассмотрена в ряде публикаций (Grin, Rotmans, Schut, 2010; Попов, 2011).

России, как отметил В. В. Путин (Ведомости, 2012, 30 апр.), «нужна новая экономика», позволяющая восстановить технологическое лидерство хотя бы в нескольких ведущих секторах, уйти от тотального упрощения структуры производства, высокой зависимости от импорта потребительских товаров, оборудования и технологий, неконтролируемых цен на экспортное сырье. Страна живет в эпоху кардинальных перемен в экономической жизни всего мира. За счет экспорта производственных ресурсов Россия стала его органической частью в большей степени, чем большинство других стран. Необходимо быстрое обновление всех аспектов хозяйственной жизни.

По данным Strategies Business Solutions¹, оптовая и розничная торговля (в основном импортом) приносит России 19% добавленной стоимости, добыча и первичная обработка сырья — 11%, а обрабатывающая промышленность — лишь 5%. Более 1/4 ВВП составляет экспорт нефти, газа, металлов, леса, продукции первого передела. По данным Росстата, в 1995—2010 гг. доля сырья в структуре экспорта выросла в 1,5 раза (с 42,5 до 70%), а машин, оборудования, транспортных средств сократилась вдвое (с 10,2 до 5,7%), химических продуктов — в 1,5 раза (с 10 до 6,3%). Эту тенденцию стимулирует снижение тарифной защиты российского рынка после вступления в ВТО с 12% в 2005 г. до 9,5% в 2012 г., 7,9% в 2013 г., 6,9% в 2014 г. и 5,9% в 2015 г. (в Китае она составляет 9,8%, в ЕС — 4,6%, на Украине — 2,7%). При этом снижение оптовых цен на свинину (в 2012 г. с 90 до 70 руб. за кг) не помогло потребителям, а лишь увеличило прибыль монопольных посредников. Сокращение пошлин на новую сельхозтехнику в три, а на подержанную в пять раз (до 5%) привело к росту ее импорта в 2009—2012 гг. почти вдвое, снижению продаж российских фирм на 43%, а прибыли — в 3,6 раза.

По данным Независимого института социальной политики, к 2025 г. численность трудоспособного населения России (без учета миграции) сократится на 10—14%, населения в возрасте 25—29 лет — на 40%, 30—34 года — на 1/3. При этом лишь 28% занято на крупных и средних предприятиях, 23% — в малом бизнесе. Очень велико (20 млн чел.) число бюджетников, занятых на малоэффективных рабочих местах с отсталой технологией, а до 1/3 (22 млн чел.) — занято в теневом секторе (прирост 9 млн чел.) или вообще не хочет и не умеет работать, выживая за счет случайных заработков, пенсий родителей, мелких хищений и т. д. В 2000—2010 гг. число занятых в обрабатывающей индустрии сократилось с 11,5 до 8 млн (в среднем на 4% в год), в сельском хозяйстве — с 5 до 2 млн, а в торговле выросло с 4 до 6 млн. Низкая мобильность и нехватка квалифици-

¹ www.biz-solution.com/news-view/news-topic2/2012/03/

рованных кадров препятствуют их притоку в инвестиционно привлекательные регионы. Основная часть выпускников вузов направляется не на заводы, в НИИ и КБ, а в посреднические конторы, где достаточно освоить стандартные компьютерные алгоритмы. Между тем в 2013 г. бюджетный прием в вузы сохранен на прежнем уровне, а в колледжи и ПТУ сокращен на 2—3%.

По данным исследования McKinsey, более половины необходимого России прироста производительности труда может быть достигнуто за счет лучшей организации экономики — ее интеграции и консолидации, эффективного кооперирования, новой организации бизнес-процессов. Это создаст условия для эффективного и намного более дорогостоящего освоения новой продукции и технологий, социальных реформ.

В модернизируемой экономике наблюдается большое разнообразие фирм — юридических лиц — собственников или распорядителей обособленных и представленных в бухгалтерском балансе активов. При индустриальном капитализме все большая часть имущества принадлежала конгломератам — монополиям, которые в результате слияний и поглощений получали контроль за технологически не связанными активами в профилирующей и других отраслях. В странах ОЭСР конгломераты практически исчезли из-за своей неэффективности. Корпорации специализируются на ключевых компетенциях. Так, Google, который приобрел в 2012 г. компанию Motorola вместе с 25 тыс. патентов и заявок за 12,5 млрд долл., в 2013 г. продал подразделение по выпуску телевизионных приставок производителю теле- и коммуникационного оборудования Arris, оставив у себя профильное производство смартфонов и планшетов. Модернизация бизнеса требует прежде всего освобождения от непрофильных активов (Турман, 2012).

В России офшорные конгломераты, ориентированные на скупку и перепродажу активов, а не на обновление производства, с помощью государства сохраняют лидерство в экономике. Даже, казалось бы, специализированные компании «Северсталь», НЛМК и др. владеют не только металлургическими заводами, но и морскими портами, туристическими фирмами, агентствами по недвижимости и т. д. Конгломераты, как правило, представляют собой не публичные компании, а инвестиционные фонды, принадлежащие узкой группе лиц, активно использующие недружественные поглощения и рейдерство.

Приватизация не решает проблемы межфирменных связей. Так, государственная компания РЖД передала вагонный парк через агентские структуры частным АО ПГК и ВГК. Они вдвое повысили стоимость аренды, снизили процент удовлетворения заявок на перевозки для крупных грузоотправителей с 90 до 60%, а для малого и среднего бизнеса — с 75 до 35% при росте стоимости перевозок на 30%. Суд в 2012 г. отменил наложенный ФАС на РЖД штраф, так как частные компании свободны в ценообразовании.

Вторым по значимости типом фирм в России являются государственные холдинги. По оценке BNP Paribas, в 2000—2012 гг. их доля в нефтяной промышленности после покупки ТНК-ВР «Роснефтью» выросла с 10 до более 50%, в банковском секторе — до 49%, транспортном — до 73%. «Роснефть» стала крупнейшей в мире нефтяной компанией (5% мировой и 40% российской добычи). Для покупки был взят кредит 17 млрд долл. у консорциума 15 международных банков под 3% годовых и предоплату за поставку 67 млн т нефти. Кроме того, «Роснефть» получила контроль над «Итерой» (третий после «Газпрома» и «НоваТЭК» добытчик газа), а в собственность или доверительное управление — около 60% акций «Интер РАО» и 40% Иркутскэнерго. Общий долг объединенной компании составляет 45 млрд долл. при соотношении чистого дохода и EBITDA 1,4:1,5.

Из 10 крупнейших компаний России шесть — госхолдинги («Газпром», «Роснефть», РЖД, Сбербанк, «Транснефть», МСРК). Как доказывает опыт Норве-

гии, Бразилии и Мексики, госкомпании не уступают частным по конкурентоспособности, однако в России они наделены особыми функциями и статусом, как, например, «Газпром», и нередко ограничивают доступ частных компаний к инфраструктуре и рынку, подавляя справедливую конкуренцию.

Госхолдинги преобладают в ВПК, где сосредоточено производство 70% средств связи, 60% сложной медицинской техники, 70% научной продукции и более половины научных сотрудников, 20% инновационных компаний (Военно-техническое сотрудничество, 2006, № 50, с. 37—38). На 1300 предприятиях ВПК (70% из них — в госсобственности, экспорт к 2013 г. превысил 14 млрд, а новые контракты — 15 млрд долл.) занято 2 млн чел. До 45% продаж (их объем более 3 трлн руб.), по оценке Минпромторга, идет на внутренние оборонные нужды, 22% — на экспорт, 33% — в гражданские отрасли. До 60% инвестиций финансируется из бюджета, 40% — из средств предприятий. Более 40 крупных компаний ВПК активно действуют на мировом и внутреннем рынке.

Компания «Ростехнологии» консолидирует 660 предприятий в 54 регионах (более 500 тыс. работников) и 7 холдингов («Российская электроника», «Вертолеты России», «Радиоэлектронные технологии» и др.), некоторые из которых станут публичными. «Ростехнологии» продали часть пакета акций АвтоВАЗа СП «Рено-Ниссан», который к 2014 г. получит контрольный пакет автозавода. Контрольный пакет акций крупнейшего в мире производителя титана «ВСМПО-АВИСМА» продан менеджерам, создавшим для этой цели СП на Кипре с крупным банком. «Ростехнологиям» принадлежат акции КамАЗа, мобильного оператора Jots и многих других технологически не связанных фирм.

Из 20 убыточных заводов и КБ была создана Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) (83% акций у Росимущества), которая освоила выпуск среднемагистрального самолета «Суперджет» и разрабатывает МС-21. При предельной рентабельности 7% (у подрядчиков, которые обеспечивают 70% стоимости самолета, — 0,7%) убытки ОАК в 2010—2011 гг. увеличились вдвое (до 4,7 млрд руб.). Программа развития авиапрома на 2013—2025 гг. стоимостью 1,7 трлн руб. предусматривает повышение производительности труда в 9 раз и увеличение доли России на мировом рынке гражданских самолетов с 0,3 до 3% (в 1980-х гг. она составляла 30%), вертолетов — до 12% (военных — до 11—16%). По оценке ОАК, 70% ее технологий имеет гражданское происхождение.

Такое же положение у Объединенной судостроительной компании (ОСК), включающей более 50 судостроительных и ремонтных верфей, ведущие ПКБ и т. д. В советские годы эта отрасль выпускала треть мирового тоннажа — столько же, сколько США. К началу XXI в. лидерами стали Япония (15 млн т дедвейта) и Южная Корея (более 12 млн т). Во многом это связано с неурегулированностью статуса ВПК, которому необходимы частные, в том числе зарубежные, инвестиции и технологии.

В США до Второй мировой войны не было государственного ВПК, но частные гражданские фирмы были подготовлены к переходу на военное производство, были готовы образцы и чертежи новой продукции. Это позволило за несколько месяцев наладить массовую сборку самолетов, судов и т. д. Построенные государством заводы переданы в управление частному бизнесу при жестком контроле за распределением ресурсов, а после войны — проданы ему по льготным ценам и перепрофилированы. Это помогло избежать высокой безработицы и инфляции в ходе конверсии.

В России ВПК был жестко отделен от гражданской экономики. Ю. Яременко, В. Шлыков и другие экономисты предложили в 1990-х гг. переключить его на выпуск гражданской техники, либерализовав при этом цены и защитив от конкурирующего импорта. Однако в 1992 г. план по вооружениям был сохранен,

а затем его финансирование было практически прекращено, а незагруженные мобилизационные мощности остались на содержании фирм. Взамен им было предоставлено право экспорта военной техники и распоряжения запасами. Конверсия была сорвана свободным импортом бытовой и другой техники. В итоге научно-технический центр российской экономики был разрушен, большинство фирм (кроме экспортных) стали банкротами, оборудование сдано на металлолом, а стратегические запасы расхищены и проданы за рубеж.

В странах ОЭСР преобладают специализированные публичные и семейные фирмы, координирующие цепи поставок и создание стоимости. Их монополия ограничена глобальной конкуренцией. Так, на рынке сельскохозяйственного и дорожного машиностроения конкурируют корпорации Caterpillar (капитализация 2010 г. 38 млрд долл.), Deere (25 млрд.), Komatsu (19 млрд.) и CNH Global (6 млрд.), на российском рынке персональных компьютеров — Hewlett Packard (550 тыс. в 2012 г.), тайваньские ASUS (500 тыс.) и Acer (16% рынка). Эти ТНК оптимизируют расходы, учитывая изменения спроса, издержек и валютного курса во многих странах, перенося туда сборку, но оставляя у себя разработку, дизайн и логистику. Deere and Co инвестирует 500 млн долл. в строительство и развитие сборочных заводов под Москвой, Калугой и в Оренбурге, лизинговой компании и т. д. Гибкой компанией становится Toyota (Chiarini, 2013).

Boeing имеет более 20 тыс. независимых поставщиков, сохранив у себя лишь разработки, дизайн, изготовление нетранспортабельных узлов, сборку и послепродажное обслуживание. Цифровые технологии и автоматизированная система управления жизненным циклом продукции позволяет обходиться без складов, в режиме реального времени контролировать графики изготовления, доставки и сборки комплектующих, поставки запчастей, послепродажные услуги, подготовку и повышение квалификации кадров. General Motors к 2012 г. снова стала крупнейшим автопроизводителем мира при высокой прибыли (7,6 млрд долл. в год), вернула в бюджет 56% дотации, сократив долю государства с 10 до 19%. Это было достигнуто за счет перевода 70% производства за пределы США. Центры обработки данных и хранения информации контролируют движение заготовок стоимостью 15 млрд долл. (Ведомости, 2012, 9 июля). Это позволило сократить 33 корпоративных комитета и совета, перейти от коллективной к персональной ответственности за цепи поставок, включающие завод в Санкт-Петербурге, СП с АвтоВАЗом (Chevrolet-Niva — 25% продаж), контрактную сборку в Калининграде и Нижнем Новгороде.

Российские госхолдинги нуждаются в дальнейшей консолидации. Ежегодный объем продаж каждой из 100 крупнейших компаний ВПК превышает 30 млрд долл., а в российской «Алмаз-Антей» (40 тыс. сотрудников, 9% продаж ВПК) — лишь 4 млрд (Новая газета, 2013, 22 февр.). В США система стратегических закупок у генеральных подрядчиков с развитой научно-технической базой и активной модернизацией производства привела к тому, что пять ведущих компаний (Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, General Dynamics, Raytheon) и английская BAE за 20 лет приобрели более 30 крупных фирм и консолидировали субподрядчиков, не прибегая к вертикальной интеграции.

В России КамАЗ (около 50% акций принадлежит «Ростехнологиям», более 27% — консорциуму институциональных инвесторов, 16% — Daimler, 4% — ЕБРР) переходит к 2015 г. на новый модельный ряд с экономичным использованием топлива Евро-4, высокой комфортностью и сроком эксплуатации. Для этого организовали совместные предприятия (СП) — цепи поставок кабин, мостов (СП с Daimler), двигателей (СП с Cummins, США), коробок передач (СП с Zahra, ФРГ). Собственный научно-технический центр разрабатывает гибридные машины, электробусы, спецтехнику. Перспективно СП с МАЗ (Бело-

руссия), позволяющее увеличить совместный выпуск двигателей до рентабельного уровня 50 тыс. в год. Корпорация «Иркут» для перехода к массовому производству авиатехники (не менее 170 самолетов в год) на рентабельном уровне («Сухой-Суперджет» приносит 10—15 млн долл. убытка на каждый самолет) стремится получать по кооперации двигатели (Pratt and Whitney и Rolls-Royce), авионику (Rockwell Collins и российская «Авионика»), шасси и т. д. Медицинская сеть «Мать и дитя» первой в России провела IPO на Лондонской бирже, получив 300 млн долл. для строительства и развития перинатальных центров в Уфе, Самаре, Нижнем Новгороде (создано уже более 80 таких центров). Освобождение от налога на прибыль и НДС позволяет сделать публичными и такие сетевые компании, как «Медицина», «Медем», ЕМС и др.

Совместные предприятия — наиболее рациональная форма трансфера технологий. Так, Alston (Франция) передал в СП с «Атомэнергомаш» технологии производства тихоходных турбин и генераторов для АЭС, а российская сторона — производственные площади в Подольске и Петрозаводске. Alston участвует в разработке турбин для Уральского турбозавода, который поставляет комплектующие для предприятий Alston в Швейцарии и т. д. «Ренова» участвует в обслуживании турбин Alston в России. СП «АвтоВАЗ» с казахстанской компанией позволит выпускать в Восточном Казахстане 120 тыс. машин в год с полным циклом поставки комплектующих, сварки и сборки. СП ОСК (75% акций) и южнокорейской компании создает на Ново-Адмиралтейской верфи и острове Котлин производство арктических танкеров, ледоколов и газозовов нового поколения. Оправдали себя СП с Индией (ракеты «Брамос»), Вьетнамом (противокорабельные ракеты) и т. д.

Транснациональные корпорации развивают сетевые межфирменные взаимодействия на российском рынке (Шерешева, Бузулукова, 2012). В то же время иностранные заводы, монополизировавшие выпуск холодильников, стиральных машин, телевизоров, газовых плит и другой бытовой техники (корейская LG, турецкая Beko, Indesit и др.), а также компьютеров, более половины автомобилей и т. д., подорвали базу инженерной науки и образования, так как технологии, бренд и другая интеллектуальная собственность не передается России, локализуются только невысокие технологии. Так, завод Toyota в Петербурге получает в России только сиденья, стекло, ремни безопасности, жгуты проводов, с 2014 г. — кузовную штамповку и пластик, но не моторы, трансмиссии и электронику. Ford организует промсборку с «Соллерс» в Ленинградской обл. и Татарстане по новым правилам, на паритетных началах, но также не передает интеллектуальную собственность. В Калужской области Volkswagen организовал полномасштабную сборку более 20 моделей автомашин, получая от 29 российских поставщиков шины, мосты, светотехнику, амортизаторы, бамперы и т. д., но и здесь до высокотехнологичных цепей поставок еще далеко.

В Китае иностранные сборочные заводы создавались в жестко ограниченных прибрежных зонах для поставок на экспорт. Для продаж на внутренний рынок они должны были передать китайцам интеллектуальную собственность и довести локализацию до 80%. В России Китай стремится покупать не конечную продукцию и даже не лицензии на комплексный проект, а результаты НИОКР по отдельным узлам техники. Это облегчило копирование самолетов Су-27, МиГ-29 и их модификаций, авиадвигателей, радиолокационных станций и их экспорт под китайским брендом по сниженной цене. С 2011 г. Всемирный банк впервые оценивает объем продаж (более 2 трлн долл.) на неакционерном сегменте мирового рынка, где кооперируются на основе аутсорсинга, подряда (1,1—1,3 трлн долл.), лицензированного производства (340—360 млрд долл.), управления по доверенности (траста, франчайзинга (330—350 млрд долл.)) сетевые фирмы, не объеди-

няющие материальные активы. К ним относятся стратегические альянсы и инвестиционные партнерства по реализации инновационных проектов. Так, General Motors и PSA (Франция) с 2013 г. создают три совместные платформы для кроссоверов и гибридных машин, сотрудничая на развивающихся рынках. BMW и PSA, жестко конкурируя на рынке, совместно разрабатывают гибридные технологии для электромобилей и машин на топливных элементах, Ford и Toyota — гибридные двигатели для пикапов и внедорожников, Apple в альянсе с Google, Amazon, Samsung, Microsoft, Nokia создает общее пространство для развития стартапов (коворкинг). Целесообразно разрешить в России создание фондов прямых иностранных инвестиций в виде инвестиционных товариществ (private equity fund).

Управляющие компании распоряжаются активами в несколько триллионов долларов, освобождая крупные компании от многих транзакционных издержек (Голикова, 2011). В ряде отраслей перспективны франчайзинговые фирмы, а в малом и среднем бизнесе — предпринимательские сети. Современные зарубежные исследования по теории фирм связывают изменение ее природы с развитием контрактных отношений, конкуренции, соотношения человеческого и финансового капитала, внутрифирменного предпринимательства (endogenous entrepreneurs) (Spulber, 2009). Анализ побудительных мотивов агентских отношений показал, что наделение менеджеров опциями на акции в современных условиях не снижает риск их оппортунизма (Kolb, 2012). Экономика кооперирования в условиях глобального соперничества и конфликтов при изменении структуры мирового рынка, особенно при вертикальной интеграции, создает для агентов фирмы новые возможности для использования макроэкономического хаоса, секретных от надзора ценовых манипуляций (secret price discounts) (Gangopadhyay, 2011).

Новые перспективы индустриальных организаций исследуются на базе теории игр и поведенческой экономики (Tremblay, Tremblay, 2012). Динамика монополий и олигополии в условиях растущей дифференциации продуктов, несовершенной конкуренции, концентрации многопродуктового производства (multiproduct production) и возрастания роли брендов (brand proliferation) указывает на преимущества горизонтальных слияний по сравнению с вертикальными и конгломеративными. Анализ издержек рыночного соперничества на материалах США, проведенный Всемирным банком, доказал уменьшение различий в размере фирм (Ressides, 2011). Эффект масштаба у гигантских компаний обесценивается усложнением структуры и снижением эффективности управления, усложнением агентской проблемы. Из 500 крупнейших компаний США 486 вышли из кризиса, радикально сократив число подразделений и расходы, увеличив капиталовложения в новые рынки, где им принадлежат преимущественно средние фирмы (Wall Street Journal, 2012, 10 Apr.).

Через банкротство прошла самая большая в мире корпорация General Motors, сократив число заводов и дилерских центров в США на одну треть. Bank of America продает непрофильные активы и увольняет 12 тыс. сотрудников. По такому же пути идут другие крупные банки, в том числе Сбербанк России. У ТНК Nokia, где было занято 130 тыс. чел., из них 45 тыс. — в Китае и Индии, капитализация сократилась в 2000—2013 гг. с 25 до 7,5 млрд евро. Российская ТНК «Полиметалл» (добыча золота и серебра) отказывается от 15 направлений бизнеса и сокращает персонал на 16% (10 тыс. чел.).

Современные информационные технологии позволяют корпорации передавать производство неключевых изделий и услуг дочерним, аффилированным и независимым фирмам (Cortada, 2011). Для ТНК изменение системы институтов мирового рынка имеет определяющее значение по сравнению с интересами агентов корпорации (Politics and Power..., 2011). Многие из них (Hewlett-Packard,

Dell и др.) выкупают свои акции у миноритарных акционеров (leverages buy out) с помощью инвестиционных фондов и кредитов даже по цене выше рыночной. Особое значение для развития фирмы имеет интернационализация производства, переход от торговли готовыми изделиями к кооперированному обмену комплектующими изделиями, полуфабрикатами и услугами (Internationalization, 2011). Исследователи Гарварда (Favero, Meer, Sharma, 2012) и McKinsey (Dora, Smith, Viguerie, 2011) пришли к выводу о революции в организации бизнеса — новой дорожной карте роста фирм — не за счет механического увеличения масштабов производства, а на базе органического развития кооперации. На этой основе в автомобильной индустрии компании BMW, Mazda, Honda добились роста продаж даже при сокращении рынка в 2011—2012 гг. General Motors продал за 36 млрд долл. непрофильную для него сеть спутникового телевидения, которая занимала более половины этого рынка США.

Слияния, поглощения и межфирменная кооперация в новой экономике

В конце XX в. основным направлением корпоративных инвестиций были слияния и поглощения, обеспечивающие экстенсивный рост компании (Mueller, 2003). В XXI в. в ведущих секторах мировой экономики господствуют несколько ТНК, картели которых блокируют справедливую конкуренцию (Кирцнер, 2010). По данным Федерального технологического института в Цюрихе (Швейцария), к 2013 г. основную часть экономики консолидировали 43 тыс. ТНК, но с помощью переплетенного директората (interlocking directorate) 60% мирового ВВП контролирует всего 147 крупнейших финансистов, чьи решения нередко противоречат интересам мировой экономики и многих стран. Контракты, базирующиеся на оппортунизме ведущих менеджеров, не в состоянии предотвратить судебная система.

Началась революция в механизме создания добавленной стоимости (high-adding-value industrial revolution). Ее главным источником стало не снижение издержек на оплату труда и материалов, а стратегический маркетинг, разработка и выпуск новых видов продукции, высокий организационно-технический уровень и культура производства (Jovane, Westcamper, Williams, 2009). Все большее значение приобретают социальные аспекты слияний, долгосрочные изменения кооперативных отношений (Frensch, 2007), стратегические перспективы успешной интеграции фирм (Gates, 2007). Анализ динамики слияний и поглощений в российской (Российский рынок..., 2011, с. 117—156) и зарубежной литературе (Фостер, Вазу, 2006) указывает на рост их объема в докризисный период. Затем он стал сокращаться, особенно в торговле, телекоммуникациях, финансах. Наиболее крупные сделки в России провели госкомпании «Роснефть», Сбербанк, РЖД, Ростелеком. По данным Bloomberg, объем первичного размещения акций (IPO) в 2012 г. (112 млрд долл.) также оказался минимальным с 2008 г., сократившись в Западной Европе втрое, а в Китае — вдвое.

В качестве примера можно привести динамику слияний и поглощений в машиностроении (Geiger, 2010) и автомобильной промышленности (Laabs, 2009). Машиностроительные заводы России и стран СНГ сравнительно невелики по размеру, но выполняют полный цикл обработки, включая заготовительные, механические, ремонтные, инструментальные цеха. Так, в авиапромышленности Украины действует 34 предприятия, многие из которых технологически не связаны. В советские времена Украина выпускала 15% самолетов мира (весь СССР — 25%), а в 2006—2007 гг. — ни одного, в 2008—2010 гг. — 10, хотя разработаны перспективные модели Ан-148, Ан-158, Ан-70. Выработка на одного работника составляет 9—10 тыс. долл. в год, а в ЕС — 200 тыс. евро.

Автомобильная индустрия разделилась на сборочные заводы, производство компонентов и дилеров. Средние по размерам специализированные заводы выпускают двигатели, трансмиссии, агрегаты, шасси, кабины, ведущие мосты, рулевые механизмы, тормоза и т. д., электронные системы, полимерные материалы, обслуживая потребителей во всем мире, используя гибкие технологии при широкой унификации. Это позволяет увеличить загрузку производственных мощностей, вложения в НИОКР, снизить цены при широкой номенклатуре. Так, специализированная фирма в ФРГ предлагает 15 моделей коробок передач, которые позволяют сборочным заводам комплектовать любой грузовик соответственно запросам региональных рынков.

Неконкурентоспособность российских автозаводов во многом объясняется тем, что они сами пытались производить для себя компоненты. Из-за этого сократился спрос на автомобиль «Газель», который в отличие от зарубежных моделей не имеет дизельного двигателя, диафрагменного сцепления, усилителя рулевого управления, современной коробки передач и рессорной подвески. Кроме новой отрасли по выпуску автокомпонентов (в сотрудничестве с ТНК) в России необходимо построить не менее 30 заводов по утилизации машин (более трети автомобилей служит более 15 лет и 3 млн в год будет выбывать из строя). Государству придется приобрести лицензии и оборудование, а частному капиталу — организовать производство (с выкупом предприятия в течение 5—10 лет) компонентов, инструментов, штампов, оснастки, качественных сплавов, деталей с защитным покрытием для всех отраслей машиностроения на оборонных заводах и кластерах в ряде регионов. При современной системе контрактинга, когда цены согласуются еще на этапе проектирования, интеграция будет еще более тесной, чем в единой корпорации.

Новые тенденции в экономике слияний и поглощений связаны с расширением свободы фирм в выборе специализации, технологий, поставщиков, структуры управления (Bavetta, Navarra, 2012), с изменением структуры международной торговли в сторону роста ее интеллектуальной составляющей, что описывают математические модели (Lorenzo, 2013). Особое значение при этом приобретает такой неосязаемый актив, как организационное доверие между фирмами, предложены методы его измерения (Минина, 2012).

Во-первых, в странах ОЭСР, в отличие от России, развивается преимущественно горизонтальная, а не конгломеративная или вертикальная интеграция. Так, в США в 2008 г. объединились авиакомпании Delta и Northwest (16,2% рынка), в 2010 г. — Southwest и AirTran (18%), в 2011 г. — United и Continental (16,6%), в 2012 г. — American Airlines и US Airways (21,1%, данные transtats.gov). Объединяются крупнейшие в мире издательства Bertelsmann и Pearson, биржи ICE и NYSE (до этого в 2012 г. Еврокомиссия заблокировала объединение Нью-Йоркской биржи с Deutsche Borse, а Минюст США — той же биржи с ICE и NASDAQ). General Electric в 2013 г. приобрела за 3,3 млрд евро итальянского производителя двигателей.

Во-вторых, изменяется направление поглощений: китайские и другие азиатские компании все чаще покупают фирмы на Западе (Charles et al., 2011). В 2013 г. консорциум китайских банков купил у американской страховой компании AIG, второй по размерам в мире, авиализинговую фирму. Китайская ТНК Lenovo (27 тыс. сотрудников) организует выпуск компьютеров и ноутбуков не только в странах Азии, но и в США, Бразилии и т. д. В то же время, по данным Европейской торговой палаты, 20% фирм из ЕС хотят покинуть Китай, где средняя зарплата выросла с 250 до 400 евро в месяц, и приобрести активы во Вьетнаме, Индонезии, Бангладеш, Камбодже, Мьянме. Поглощения остаются важным направлением прямых иностранных инвестиций (Mergers and Acquisitions..., 2012).

В-третьих, ориентация слияний и поглощений лишь на непосредственную выгоду ныне свойственна лишь «глупым менеджерам» (Snow, 2011). Необходим долгосрочный прогноз рынка, оценка альтернатив и финансовых рисков с выделением всех этапов от предварительного анализа до конечных результатов (long-term outlook) (Sherman, 2011).

Наконец, в-четвертых, и это самое главное, слияния и поглощения уже не сводятся к интеграции материальных активов, а означают создание глобальных цепей продаж и создания стоимости, независимые участники которых объединяют только логистику, контроллинг, патенты и другую интеллектуальную собственность, совместно разрешают возникающие проблемы (Mella, 2012). В Оксфордском университете разработаны соответствующие рекомендации (The Handbook..., 2012).

Концентрация производства и капитала, переход к инновационному развитию существенно изменили природу конкуренции и конкурентную политику (Пахомова, 2008; Соколова, 2012). Конкурентная стратегия строится на основе стратегического маркетинга и управления знаниями, а не только снижения издержек производства (Competition Strategy, 2009). При этом конкурентоспособность определяет судьбу городов, регионов и стран (Elkus, 2008). Так, снижение конкурентоспособности трех ведущих автостроителей (General Motors, Chrysler, Ford) привело к фактическому банкротству Детройта. Его население в 2000—2012 гг. сократилось на треть, безработица и преступность втрое превышают среднеамериканский уровень (Sustaining..., 2012).

Альтернативная теория конкуренции базируется на анализе особенностей современной экономики (heterodox economics) (Alternative Theories..., 2013). Исследователи Кембриджского университета (Англия) считают особенно важным включение в конкурентные преимущества не только рентабельности и размера дивидендов, но и ответственности за социальные и экологические результаты деятельности фирм (Husted, Allen, 2011). Развитие корпоративной социальной ответственности становится все более актуальным и в России (Николаев, 2012). Около 10% российских фирм, по оценке Tower Watson, выдают сотрудникам социальный пакет, включающий дополнительную пенсию и медицинское страхование (в том числе членов семьи), санаторно-курортное лечение, возмещение части расходов по ипотеке жилья, на мобильную связь, Интернет, автомобиль для служебных поездок и т. д.

Анализ успехов одних и провалов других стран подтверждает ошибочность неолиберальной стратегии и Вашингтонского консенсуса, связывавших успех в конкуренции лишь с приватизацией и финансовой политикой. Новая концепция развития (new developmentalism) включает переоценку природы интеграционных процессов в экономике (Pereiza, 2010), а также критических рисков в процессе управления (Borghesi, Gauderz, 2013).

Преобразование ТНК в мезоэкономические структуры, регулирующие воспроизводство во многих сегментах рынка, усилило монополизацию экономики и повысило роль регулирования фондового рынка, антимонопольной политики и контроля за справедливостью конкуренции для всех ее участников в предотвращении кризисов (Regulating..., 2012). В российских условиях, как отметил руководитель антимонопольной службы И. Артемьев (Газета.Ru, 2012, 20 дек.), не победив картели, нельзя побороть инфляцию. Массовый аутсорсинг, переход от международной торговли готовыми товарами к глобальному кооперированию превратил многие внутрифирменные потоки в межфирменные, управляемые с электронных площадок корпораций или логистическими центрами кластеров. Оперативный (real-time) маркетинг обеспечивает двустороннюю связь с потребителями и обновление продукции в соответствии с их запросами (Scott,

2012). Новая система гибких контрактов превратила межфирменную кооперацию в средство сближения, а не разъединения фирм (Terhechte, 2011). Экономическая координация стала новой парадигмой политэкономии (Дози, 2012). Гибридные рыночные контракты позволяют управлять аутсорсингом и учитывать особенности различных отраслевых рынков. Так, в лесопромышленном комплексе аутсорсинг и цепи поставок привели к резкому увеличению добавленной стоимости на кубометр древесины (Auzenhammer, 2013), в строительстве — к улучшению всех основных показателей (key performance indicator) (Chan, Chan, Yeung, 2010). Консолидация и диверсификация необходимы российскому машиностроению, где до сих пор преобладают небольшие заводы с полным набором вспомогательных цехов и служб управления (Петров, 2009).

В 1991—2012 гг., по данным Росстата, производство станков в России сократилось с 70 тыс. до 3,5 тыс. — более чем в 20 раз! При износе оборудования в машиностроении 70—80% число работающих станков уменьшилось с 2 млн до 1,5 млн. Обанкротились заводы им. Свердлова в Санкт-Петербурге, «Красный пролетарий» в Москве и др., экспортировавшие в 1989—1990 гг. более 45 тыс. станков. Число сотрудников научно-технического центра отрасли ЭНИМС сократилось с 4 тыс. до 200 чел. (Механик, 2013). Импорт новейших прецизионных, лазерных и других станков затруднен, так как они относятся к продукции двойного, в том числе военного, назначения. Программа развития станкостроения предусматривает создание новых образцов станков и комплектующих изделий, инжиниринговых центров и т. д. Однако небольшие заводы в Рязани, Иваново, Краснодаре, Сасове (Ивановская обл.), Кимрах (Тверская обл.), Санкт-Петербурге («Станкмаш») по-прежнему выполняют все 17 базовых для отрасли переделов (совокупность операций по выпуску станка или его узла), до 70% цены составляют собственные издержки.

Мировая экономика развивается по-другому, на базе межфирменной кооперации. Крупные сборочные заводы в качестве ключевой компетенции выполняют один-два передела, получая комплектующие от подрядчиков — членов станкостроительного кластера, в основном в радиусе нескольких сот километров. Ведущую роль в отрасли играют системные интеграторы — генеральные подрядчики, занятые цифровым проектированием, подбором оборудования для робототехнических комплексов, обеспечивают их запуск и обслуживание. Ввод в действие этих комплексов, включая вспомогательное оборудование, а не освоение выпуска отдельных станков, служит показателем обновления отрасли.

В России успешная горизонтальная межфирменная кооперация пока не стала массовой. Завод «Метаклэй» в Брянской обл. впервые освоил производство полимерных нанокompозитов для защиты труб от коррозии (на срок до 80 лет), пищевой пленки, не требующей консервантов, и т. д., организовав лаборатории по разработке и сертификации новых положений композитов в НИИ стали. Финансируют разработку Роснано, иностранные кредиторы и частные инвесторы. Продажа флуоресцентных белков для иммунологии и онкологии, технологию получения которых разработал российский биолог С. Лукьянов, освоена в сотрудничестве с Нижегородской медицинской академией, компаниями «Евроген» и «Роснанотех», Clontech (США), японской лабораторией в Красноярске.

Особое значение имеют для государственной системы закупок гибкие контракты, охватывающие весь жизненный цикл от обоснования заявок до оценки конечных результатов проекта, включая субконтрактинг (post-award contracting). Комплексная модель (close neat model contract provisions) снижает опасность коррупции, улучшает подбор исполнителей, создает информационную базу стратегического управления (Curry, 2010). В России формируется новая контрактная система госзакупок. Развитию контрактной системы в России препят-

ствуем устаревшее законодательство, которое не допускает конкретизации и уточнения контракта в ходе его реализации. Современные имплицитные контракты позволяют развивать инновационное партнерство в целях создания стоимости (Value-added..., 2009), изменить сам принцип принятия управленческих решений с учетом их безотлагательности и настоятельности в интернет-союзе (internet bandwidth, urgent delineable decision). Так, ряд энергокомпаний США ввели двуставочные тарифы (максимум на пике нагрузки) и аукционы с детальной информацией (tailored telemarketer). Анализ на базе теории игр показал, что новая система контрактов повышает уровень взаимодоверия, снижает транзакционные издержки в маркетинговых каналах (Ratchford, 2010). Это особенно важно для связей производственных и научных фирм, крупного и малого бизнеса, который в России базируется на низких технологиях, а не поставках для средне- и высокотехнологичных компаний.

Развитие новых секторов инфраструктуры как проявление обобществления производства стало важнейшим направлением революции в организации бизнеса, позволяя фирмам сосредоточиться на своей профильной деятельности. Логистическая инфраструктура освобождает транспортные и производственные фирмы от необходимости иметь свои склады для хранения, обработки и комплектации грузов, выбирать оптимальные маршруты перевозок, вести приемосдаточную, путевую и таможенную документацию. Фирмы могут обойтись без собственной бухгалтерии и кадровой службы, используя услуги региональной инфраструктуры, ведущей для них денежные расчеты, финансово-налоговый учет и анализ, подбор, обучение и доставку в нужное время нужного числа работников. Это позволило сфере услуг расширить неполную занятость, привлекая женщин-матерей и учащуюся молодежь. Сектор облачных вычислений (хранение и обработка информации на удаленных сервисах и в глобальных базах данных, рынок в 2012 г. в России составил 9,5 млрд долл.) позволяет малым и средним фирмам не создавать собственную инфраструктуру, в том числе для бухгалтерских и финансовых операций, а использовать мощностную глобальную информационную сеть.

Предстоит фундаментальный пересмотр законов об интеллектуальной собственности, разрешающий свободный доступ к электронной информации и файлообмен (это сократит имущественное и социальное неравенство) при условии защиты авторских прав (attribution), требований к некоммерческому распространению и переработке информации без согласия правообладателя (no derivative work), в том числе с помощью открытых программ (general public license). Необходима передача НИИ, университетам и фирмам права распоряжаться патентами на их разработки, даже если они созданы с участием бюджета. Это создаст заинтересованность в их коммерческом освоении, обороте патентов, в том числе международных, интегрирует патентную систему в инновационную. С 2013 г. в России действует суд по интеллектуальной собственности как специальный вид арбитража. В современной экономической литературе обращается особое внимание на маркетинговые и коммерческие аспекты научно-производственной кооперации. Создана бизнес-модель новой стоимости в высокотехнологичных альянсах (Lutoff-Carroll, 2009). Для национальной безопасности и защиты от кибертерроризма необходима профессионализация интеллектуальной кооперации (Swendsen, 2012), привлечение высококвалифицированных консультантов (Consulting, 2012). Это особенно актуально для посткризисной России (Russia..., 2010), где число организаций, выполняющих НИОКР, сократилось в 1992—2008 гг., по данным Е. Примакова (РФ сегодня, 2011, № 13), на 40%, а их персонал — наполовину, хотя число защищенных диссертаций выросло втрое. Экономическая политика не решила самую важную для инновационного разви-

тия задачу — создание конкурентной среды. Управленческие решения определяет лоббизм чиновников и крупнейших компаний.

Япония и Китай представляют образец разнообразия инновационных институтов (Storz, Schafer, 2011). Китай компенсирует рост социальных и экологических расходов развитием цепей поставок с внутренними провинциями, где оплата труда гораздо ниже. При прежней транспортной инфраструктуре доставка грузов из этих провинций в Шанхай обходилась дороже, чем из Шанхая в Нью-Йорк (The Economist, 2012, 15 Dec.). Индия перестраивает всю свою экономику на базе национально-глобальных цепей создания стоимости (Kaushik, Dutta, 2012). При этом необходимо изменение мировой патентной системы, неоправданно расширяющей технологическую монополию. В мире ежегодно на патентные споры расходуется более 70 млрд долл., Apple тратит на эти иски (от Samsung и т. д.) больше, чем на НИОКР. «Патентные тролли» — небольшие юридические фирмы — специально скупают малозначимые патенты, чтобы шантажировать крупные технологические компании, требуя от них денежных компенсаций.

Взаимоотношения производственных и финансовых организаций: нужны кардинальные преобразования

Интеграция и кооперация в современной экономике во многом зависят от характера связей между производственными и финансовыми фирмами. По данным Минфина России, денежный рынок России в 2001—2011 г. вырос с 1609 млрд до 24 483 млрд руб. (в 2001—2007 г. на 30—50% в год, но в 2012 г. — всего на несколько процентов). В предкризисный период сложилась рентно-долговая экономика, в которой финансовый сектор стал преобладающим (Fabozzi, Neave, Zhou, 2012), получая основные доходы от спекулятивных операций, не связанных с инвестициями в реальную экономику. Ведущую роль в мировых финансах играют офшорные центры, подрывающие государственное регулирование (Offshore..., 2010). Снижение цен на активы увеличивает фискальный риск и принудительно навязываемые займы (borrowing constraint) (Braun, Nakajima, 2012).

В индустриальной экономике капитал был представлен в основном частными средствами производства и воспроизводился за счет собственных накоплений и кредитов. Технологические революции изменяют роль финансового капитала (Перес, 2011). По данным Bloomberg, активы всего четырех американских банков (J. P. Morgan Chase, Bank of America, Wells Fargo, Citigroup) равны ВВП США (около 15 трлн долл.), причем значительную часть этих активов составляют квазиденьги, выпускаемые вне контроля ЦБ США и используемые для спекуляций, а не для реальных инвестиций, — деривативы (4 трлн долл.) и ипотечные ценные бумаги (около 3 трлн долл.). Около 5,7 млрд долл. J. P. Morgan получил в 2012 г. за консультации по слияниям, поглощениям и размещению ценных бумаг. Рекордная прибыль российских банков (в 2012 г., по данным ЦБ РФ, более 300 млрд руб.) также получена за счет фондовых и валютных операций, кредитования физических лиц под непомерно высокие проценты и т. д.

Российские экономисты указывают на необходимость развития новых рынков финансовых услуг и низкую эффективность действующих методов банковского регулирования (Мамонов, Пестова, Солнцев, 2012). Зарубежные центробанки используют гораздо более разнообразные и совершенные инструменты, снижающие колебания кредитного и финансового цикла, межсекторальный финансовый риск (Андрюшин, Кузнецова, 2012). Нынешнее состояние связей финансовых и производственных компаний блокирует модернизацию экономики.

Во-первых, цена кредита (по оценке ЦБ РФ, для малого бизнеса — до 20—35%) намного превышает рентабельность бизнеса (в среднем 8%), особенно в обраба-

тывающей промышленности (3—4%). В еврозоне в 2012 г. кредиты малому и среднему бизнесу выдавались в среднем под 3,6% при инфляции 2,6%. В результате заемные и привлеченные средства в странах ОЭСР составляют 70—80%, а в России — несколько процентов инвестиций. Российские фирмы вынуждены использовать собственные средства (более 78%), которые есть только в торговле и добыче сырья, или добиваться субсидий из бюджета, в ВПК они составляют 70%, собственные источники — около 30%.

По данным Минфина (Комсомольская правда, 2013, 21 февр.), объем государственных финансовых гарантий в 2013—2015 гг. сокращается с 594 до 311 млрд руб. При этом внешний долг государства и корпораций (в среднем под 7% годовых) в 2012 г. вырос на 83% и достиг рекордного уровня 624 млрд долл., а 7,4 трлн руб. размещены за рубежом под 2% годовых. В 2011—2012 гг. ставки по однодневным кредитам выросли более чем вдвое (с 2,5 до 6,5%). Базовая ставка ЦБ в России (8,5%) выше инфляции (6,5%), а в США и ЕС — существенно ниже (до 1 и 2—3%). Высокая цена кредита определяется чисто рыночными соображениями — необходимостью покрыть темп инфляции, банковские расходы и плату за риск. Де-нежно-кредитная политика направлена на обеспечение рентабельности финансистов, а не производителей. Развито перекредитование кредитов под залог российских активов в зарубежных банках, которые получают доход от доведения до российских заемщиков российских же денег. Из-за недоступности долгосрочных кредитов инвестиционные проекты часто строятся на краткосрочном финансировании, что приводит к их банкротству.

Для превращения кредита в источник модернизации необходимо отказаться от узкорыночного подхода. В странах ОЭСР до 90% эмиссии национальной валюты используется для долгосрочного кредитования экономики путем рефинансирования под залог корпоративных и государственных ценных бумаг. Целесообразно заменить бюджетные дотации избранным фирмам по целевым программам и путем вноса в уставный капитал долгосрочным (до 20 лет) кредитованием заказчиков новой техники и лизинговых компаний под 2—3% годовых под госгарантии. Рост внутреннего спроса должен достигаться не за счет увеличения текущих расходов бюджета и потребительского кредита, а на основе стимулирования инвестиций и производительности труда в реальной экономике.

По данным ОЭСР, в 1956—2005 гг. часовая выработка в США выросла на 80—100%, Германии — на 25—100%, Японии — на 40—100%, но в последние годы на затухающей фазе технологического уклада этот рост прекратился, рентабельность инноваций и новых технологий снижается (The Economist, 2013, 12 Jan.). В этих условиях создается особый сектор финансового рынка с отрицательными (ниже инфляции) ставками ссудного процента и разветвленной системой компенсаций.

Так, кредиты в станкостроении выдаются под 1,5—2%, а в Японии — под 0,1% сроком на 10 лет (по российской программе субсидированная ставка на один-два года составит 10%). Крупнейший японский производитель роботов Fanuc освобожден от налогов на землю, недвижимость, прибыль, направляемую на освоение новой продукции, техническое перевооружение, создание новых рабочих мест. Государство возмещает транспортные расходы при экспорте, расходы на выставки и т. д. Налоговая нагрузка на доллар зарплаты в США составляет 25—30%, а в обрабатывающей индустрии России — 80% (Новая газета, 2013, 22 февр.). Рост бюджетных расходов на образование и науку, дотации на добычу сланцевого газа, резкое ужесточение технологического-экологических нормативов для электростанций, двигателей и т. д., льготы при переводе и создании рабочих мест в США стали основой политики реиндустриализации. Сравнительный

анализ станкостроения развитых и новых индустриальных стран показал, что его неконкурентоспособность в России вызвана неблагоприятными финансовыми условиями для инвестиций в низкорентабельные инновационные отрасли (Грибков, Захарченко, Корниенко, 2013).

Во-вторых, денежная политика направлена на сокращение ликвидности и денежного предложения, ограничение инвестиций в инфраструктуру, науку, образование, медицину ради увеличения резервных фондов и накопления валютных активов за рубежом — как у государства, так и у фирм и частных лиц. По оценке Европейского инвестиционного банка, Россия имеет высокий уровень корпоративных и частных накоплений, но на финансирование модернизации используется только 1%. Доля инвестиций в ВВП не превышает 18—20% — намного ниже, чем в советское время и чем в динамично развивающихся странах (28—40%), расходы на НИОКР (1,1% ВВП), несмотря на рост финансирования РАН и т. д., намного ниже, чем в Китае (1,5%), США (2,8%), Южной Корее, Швеции, Дании, Швейцарии, Японии (более 3% ВВП). По абсолютной сумме эти расходы (25 млрд долл.) несопоставимы с Китаем (175 млрд) и США (42 млрд долл.). Доля федерального бюджета в расходах на здравоохранение в 2013 г. сокращается на 15%, на образование — на 19% в расчете на дефицитные местные бюджеты.

По оценке ряда российских экономистов (Жуковский, 2012), денежно-кредитная и эмиссионная политика искусственно душит развитие экономики, особенно наукоемких производств, консервирует техническую отсталость России как сырьевой колонии и рынка сбыта ТНК. С. Глазьев (Ведомости, 2013, 18 янв.) отмечает угрозу использования свободной ликвидности ТНК (более 1,5 трлн долл.) для скупки дешевых по мировым меркам российских фирм. По данным С. Игнатъева (Ведомости, 2013, 20 февр.), около половины зарегистрированных фирм не проводят платежи через банки, созданы для вывода капиталов за рубеж (в 2012 г. — 1,7 трлн руб., что достаточно для строительства 43 тыс. км автодорог и превышает бюджет Москвы). Более 11% фирм не платят никаких налогов. Фирмы-однодневки связаны друг с другом платежными отношениями и, возможно, контролируются одной группой лиц.

Неотъемлемой частью мирового финансового рынка в интересах крупнейшего бизнеса стал офшорный бизнес. Более половины оборота основных американских бирж дают компании, зарегистрированные на Британских Виргинских островах. Для России типичен пример «Мечела», принадлежащего шести офшорным компаниям. Борьба с офшорами пока не приносит успеха, так как крупные фирмы строят цепочки, включающие компанию, регистрируемую в Швейцарии и т. д., но с переводом активов на острова Карибского моря, Белиз и т. д. Это позволяет уходить от налогов, «возмещать» НДС при лжеэкспорте, вывозить незаконно нажитые доходы, скрывать реальных владельцев активов и т. д.

Целесообразно ввести по опыту ряда стран ЕС налог на валютные операции, разделить коммерческие и инвестиционные банки, расчетные и посреднические операции, повысить роль проектного финансирования, облигационных и бриджевых кредитов. Как показывает мировой опыт, монетаризация экономики и использование ликвидности для инвестиций не ведут к инфляции, если средства вкладываются в инфраструктуру и другие реальные проекты. Эластичность связи роста денежной массы и инфляции, даже по оценке А. Кудрина, не превышает 0,1%. Главный источник инфляции — рост себестоимости и тарифов, картельные соглашения монополий.

Увеличение резервного фонда до 7% ВВП выводит из экономического оборота 3 трлн руб. Еще 3,8 трлн руб. находится на счетах федеральных и региональ-

ных органов в ЦБ. При практически бездефицитном бюджете Минфин занял около 1 трлн руб. под 7—8% в рублях и 3,2—5,6% — в валюте, но и они не использованы для инвестиций из опасения роста инфляции. В последнее время созданы фонды прямых инвестиций, в основном при госбанках (Сбербанк-инвест, ВЭБ-инвест, ВТБ-капитал, Газпромбанк, Фонд стратегических инвестиций и т. д.). На инвестиции направляются дивиденды госкомпаний, выручка от приватизации, прибыль ЦБ. Внешэкономбанк с 2013 г. может инвестировать пенсионные накопления в инфраструктурные облигации, обеспеченные госгарантиями или кредитным рейтингом не ниже суверенного. Но этого недостаточно без организации реального общественно-частного партнерства. Доля частных инвестиций в НИОКР России в несколько раз меньше, чем в странах ОЭСР. Резервный фонд Саудовской Аравии составляет 80% ВВП, ОАЭ — 112%, Норвегии — 130%, он активно используется для финансирования инфраструктуры. В Сингапуре индивидуальные пенсионные счета, на которые бюджет доначисляет еще 50%, служат обеспечением при покупке недвижимости, оплате медицинских услуг и т. д. Сокращение бюджетных инвестиций, как показал мировой опыт, не стимулирует частный спрос, но ограничивает поддержку ключевых сегментов рынка.

В-третьих, не развита финансовая инфраструктура России. До создания в Москве международного финансового центра еще далеко — объем операций объединенной биржи ММВБ — РТС сокращается, а размещения акций на зарубежных биржах (их доля — 80%) растет. В России действует около 900 банков, но 80% вкладов населения размещено в 30 из них. Высокая рентабельность достигается за счет валютных и фондовых операций, а не реальных инвестиций. Число банков с высоким уровнем достаточности капитала (15—16%) сокращается, слабый надзор не освобождает экономику от «черного нала» и лжебанков, которые обналачивают незаконные доходы и помогают скрыть их от налогов и отправить за рубеж.

Наличный оборот составляет в России 25% (в ЕС — 9%, в США — 7%, в Южной Корее и Швеции — 2—3%), что снижает собираемость налогов, повышает издержки финансовых организаций (по оценке Сбербанка, на 1% ВВП ежегодно), служит базой коррупции. В ряде стран запрещена покупка недвижимости и оплата крупных сделок за наличные, практически все пенсии, пособия и зарплаты выплачиваются в безналичной форме, а все крупные торгово-сервисные фирмы принимают оплату по банковским картам. Создание единого депозитария, мегарегулятора, соединяющего регулирование банков, брокеров и других финансовых организаций, интеграция пенсионного и финансового бизнеса должны помочь развитию страхования инвестиционных и коммерческих рисков, рынка облигаций. Доля обеспеченных активами облигаций на финансовом рынке составляет, по данным Минфина, всего 0,2% ВВП (в США — 60%). Корпоративные облигации выпускают преимущественно торговые фирмы, так как цена их размещения и обслуживания слишком высока («Магнит» — 8,9% в 2012 г., X5 Retail — 9,7—10,15%).

Наконец, в-четвертых, производственные фирмы редко предлагают комплексные и всесторонне обоснованные инвестиционные проекты, учитывающие не только внутреннюю рентабельность, но и реальные показатели сопряженных затрат и внешнего эффекта.

Заключение

1. Модернизация российской экономики — системный социокультурный процесс, который органически соединяет преобразования в технологическом

укладе, системе институтов и организации бизнеса. Лучшая организация экономики, новые формы ее интеграции и межфирменных связей — наименее затратная часть модернизации, которая в относительно короткие сроки создаст базу для технологического прорыва, изменения структуры экономики и реформы социальных институтов.

2. В современной экономике фирма превращается из микроэкономической в мезоэкономическую структуру, которая не только производит товары и услуги, но и участвует в планировании и организации глобальных цепей поставок и создании стоимости на определенном сегменте рынка. Наиболее перспективными результатами интеграции являются специализированные корпорации и семейные компании — участники указанных цепей и кластеров, совместные предприятия, стратегические альянсы, инвестиционные партнерства, управляющие и франчайзинговые компании, но не преобладающие в России конгломераты, вертикально интегрированные госхолдинги и иностранные сборочные фирмы.

3. Консолидация фирм в современной экономике происходит не за счет механического увеличения масштабов производства, а на базе органического развития кооперации, межфирменных связей. Объем слияний, поглощений и первичного размещения акций в посткризисный период все чаще направлен на интеграцию интеллектуальной собственности, а не материального имущества. Конкуренция в новых условиях предполагает сотрудничество в реализации совместных инновационных проектов и социальную ответственность бизнеса. Новое качество межфирменных связей связано с переходом к гибким гибридным контрактам, охватывающим весь жизненный цикл новой продукции.

4. Необходимо радикальное изменение связей между производственными и финансовыми организациями, которое блокирует модернизацию экономики из-за высокой цены кредитов, сокращения ликвидности и монетизации экономики, ограничения инвестиций в пользу увеличения резервных фондов, вкладываемых в иностранные ценные бумаги, слабого развития финансовой инфраструктуры и низкого уровня проектного менеджмента. Проекты радикальных инноваций ныне окупаются за счет не внутренней рентабельности, а внешнего эффекта (экстерналий). Однако в России он не исчисляется, а некупаемость проекта влечет за собой более реальную ответственность, чем перевод откатов в офшоры. Эти проблемы нуждаются в дальнейшем исследовании и практическом решении.

Источники

Андрюшин С., Кузнецова В. Инструменты макропруденциальной политики центральных банков // Вопросы экономики. 2012. № 8. С. 32—47.

Бляхман Л. С. Промышленная политика — основа перехода к новой модели экономического роста // Проблемы современной экономики. 2012. № 1. С. 3—19.

Глазьев С. Как оседлать волну // Новая газета. 2012. 3 февр.

Голикова Ю. А. Динамика процессов корпоративной интеграции в России // Проблемы современной экономики. 2011. № 3. С. 36—80.

Грибков В., Захарченко Д., Корниенко А. Конкурентоспособность станкостроения России // Вопросы экономики. 2013. № 1. С. 126—137.

Дози Дж. Экономическая координация и динамика: некоторые особенности альтернативной эволюционной парадигмы // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 31—60.

Евстигнеев Л., Евстигнеев Р. Тайна догоняющего развития // Вопросы экономики. 2013. № 1. С. 81—96.

Ершов М. Мировая экономика: перспективы и препятствия для восстановления // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 61—83.

Жуковский В. Система удушающих приемов Банка России // Экономические стратегии. 2012. № 10. С. 26—39.

Кирицнер И. Конкуренция и предпринимательство. Челябинск, 2010.

- Мамонов М., Пестова А., Солнцев О.* Оценка системных эффектов от ужесточения пруденциального регулирования банковского сектора: результаты стресс-теста // Вопросы экономики. 2012. № 8. С. 4—31.
- Механик А.* Станок для нового уклада // Эксперт. 2013. № 7. С. 48—54.
- Минина В. Н.* Организационное доверие как неосязаемый актив компании: проблема измерения // Вестник СПбГУ. Сер. 8. Менеджмент. 2012. № 2. С. 107—130.
- Николаев Л.* Проблемы и пути развития корпоративной социальной ответственности в России // Экономические стратегии. 2012. № 6—7. С. 14—19.
- Овчинников В.* Переход к новому технологическому укладу мировой экономики // Экономические стратегии. 2011. № 7—8. С. 26—39.
- Пахомова Н. В.* Конкурентная политика: теоретический анализ и практическая реализация // Вестник СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 2008. № 2. С. 3—24.
- Пахомова Н. В., Рухтер К. К.* Формирование экономики инновационных изменений в России: ответы на современные вызовы сквозь призму международного опыта // Проблемы современной экономики. 2011. № 3. С. 7—14.
- Перес К.* Технологические революции и финансовый капитал. М., 2011.
- Петров А. Б.* Консолидация и диверсификация машиностроения в условиях инновационного развития. СПб., 2009.
- Попов В. В.* Стратегии экономического развития. М., 2011.
- Российский рынок слияний и поглощений: направления и перспективы развития / отв. ред. Е. Г. Чернова, Н. В. Пахомова. СПб., 2011.
- Румянцев М. А.* Экономика модерна: эволюция, метаморфозы, альтернативы // Проблемы современной экономики. 2011. № 1. С. 25—29.
- Соколова Е. В.* Теоретические основы финансирования конкурентной политики // Вестник СПбГУ. Сер. 8. Менеджмент. 2012. № 4. С. 82—100.
- Турман В.* 18 простых шагов к модернизации бизнеса // Экономические стратегии. 2012. № 6—7. С. 136—140.
- Фостер Р., Вазу Р.* Искусство слияний и поглощений / пер. с англ. М., 2006.
- Шереешева М. Ю., Бузулукова Е. В.* Сетевые межфирменные взаимодействия в деятельности ТНК на российском рынке // Вестник СПбГУ. Сер. 8. Менеджмент. 2012. № 1. С. 52—75.
- Alternative Theories of Competition: Challenges to the Orthodoxy / ed. by S. Mondud, C. Bina, D. Mason. N. Y., 2013 (Routledge Advances in Heterodox Economics Series. N 14. 2013).
- Auzenhammer P.* Development Cooperation Policy in Forestry from an Analytical Perspective. Dordrecht, 2013.
- Bavetta S., Navarra P.* The Economics of Freedom: Theory, Measurement, and Policy Implications. United Kingdom, 2012.
- Beyond the Global Capitalist Crisis: the World Economy in Transition / ed. by B. Berberoglu. University of Nevada, Reno, 2012.
- Borghesi A., Gauderz B.* Risk Management: How to Assess, Transfer, and Communicate Critical Risks. N. Y., 2013.
- Braun R., Nakajima T.* Why Prices Don't Respond Sooner to a Prospective Sovereign Debt Crisis. URL: <http://www.frbatlanta.org/documents/pubs/wp/wp1113.pdf>
- Chan A., Chan D., Yeung S.* Relational Contracting for Construction Excellence: Principles, Practices and Case Studies. N. Y., 2010.
- Charles W.* et al. China's Expanding Role in Global Mergers and Acquisitions Management. Santa Monica; California, 2011.
- Chiariini A.* Lean Organization: from the Tools of the Toyota Production System to Lean Office. N. Y., 2013.
- Competition Strategy: Theory, Experiments and Cases / ed. by G. B. Dagmino, E. Rocoo. N. Y., 2009.
- Consulting Organizational Change Cooperation — Challenges, Issues and Solutions in Theory and Practice // EBS review. 2012. 1 June. N 28. P. 24—45.
- Cortada J. W.* Information and the Modern Corporation. Cambridge (Mass.), 2011.
- Curry W.* Government Contracting: Promises and Perils. N. Y., 2010.
- Dora S., Smith S., Viguerie P.* Drawing a New Road Map for Growth // Mckinsey Quarterly. 2011. 1 Jun. N 2. P. 12—16.
- Elkus R.* Winner Take All: How Competitiveness Shapes the Fate of Nations. N. Y., 2009.
- Faisal T., Zillur R., Qureshi M. N.* Sales, Marketing, and Research-and-development Cooperation across New Product Development Stages: Implications for Success // Journal of Marketing. 2010. Vol. 74. N 5. P. 80—92.
- Fabozzi F., Neave E., Zhou G.* Introduction to Financial Economics. N. Y., 2012.
- Favaro K., Meer D., Sharma S.* Creating an Organic Growth Machine // Harvard business review. 2012. 1 May. Vol. 90. P. 96—104.
- Frensch F.* The Social Side of Mergers and Acquisitions: Cooperation Relationships after Mergers and Acquisitions. Wiesbaden, 2007.

- Gangopadhyay P.* Economics of Rivalry, Conflict, and Cooperation. Singapore, 2011.
- Gates S.* Strategic M&A: Strategic Mergers and Acquisitions: Creating Tools and Capabilities for Successful Integration. N. Y., 2007.
- Geiger F.* Mergers and Acquisitions in the Machinery Industry. Wiesbaden, 2010.
- Geller D.* The 3 Power Values: How Commitment, Integrity, and Transparency Clear the Roadblocks to Performance. N. Y., 2012.
- Grin J., Rotmans S., Schut J.* Transitions to Sustainable Development: New Directions in the Study of Long Term Transformative Change. N. Y., 2010.
- Growth Champions: the Battle for Sustained Innovation Leadership: the Growth Agenda / ed. by T. Sones, D. McWrmick, C. Dewing, 2nd ed. N. Y., 2012.
- Husted B., Allen D.* Corporate Social Strategy: Stakeholder Engagement and Competitive Advantage. United Kingdom, 2010.
- Internationalization, Technological Change, and the Theory of the Firm / ed. by N. de Liso, R. Leoncin. N. Y., 2010.
- Jovane F., Westcamper E., Williams D.* The Manufacture Road: Towards Competitive and Sustainable High-adding-value. N. Y., 2011.
- Kaushik K., Dutta K.* India Means Business: How the Elephant Earned Its Striped. United Kingdom, 2012.
- Kolb R.* Too Much is not Enough: Incentives in Executive Compensations. N. Y., 2012.
- Lorenzo R.* Trading Systems: Theory and Immediate Practice. N. Y., 2013.
- Lutolf-Carroll C.* From Innovation to Cash Flows: Value Creation by Structuring High Technology Alliances. N. J., 2009.
- Mella D.* Systems Thinking: Intelligence in Action. N. Y., 2012.
- Mergers and Acquisitions as the Pillar of Foreign Direct Investment / ed. by A. Bitzenis, V. Vlachos, P. Pazadiritzou. N. Y., 2012.
- Mueller D.* The Corporation: Growth, Diversification and Mergers. L., 2003.
- Offshore Financial Centers and Regulatory Competition / ed. by A. P. Morriss. Washington, D.C., 2010.
- Pereiza L. C.* Globalization and Competition: Why Some Emergent Countries Succeed While Others Fall Behind. Cambridge, 2010.
- Peters S.* National Systems of Innovation: Creating High-technology Industries. N. Y., 2006.
- Politics and Power in the Multinational Corporation: the Role of Institutions, Interests and Identities / ed. by C. Dorrenlacher, M. Geppert. Cambridge, 2011.
- Ratchford M.* Resource-based Coalitions in Marketing Channels: a Cooperative Game Theoretic Analysis. Boulder, 2010.
- Regulation Competition in Stock Markets: Antitrust Measures to Promote Fairness and Transparency through Investor Protection and Crisis Prevention / ed. by L. Klein, V. Dalko, M. Wang. New Jersey, Hoboken, 2012.
- Russia after the Global Economic Crisis / ed. by A. Aslund, S. Guriev, A. Kuchins. Washington, D.C., 2010.
- Scott D.* Real-time Marketing and PR: How to Instantly Engage Your Market, Connect with Customers, and Create Products That Grow Your Business Now. New Jersey, Hoboken, 2012.
- Sherman A.* Mergers and Acquisitions from A to Z. N. Y., 2011.
- Snow B.* Mergers and Acquisitions for Dummies. New Jersey, Hoboken, 2011.
- Spulber D.* The Theory of the Firm: Microeconomics with Endogenous Entrepreneurs, Firms, Markets, and Organizations. Cambridge, 2009.
- Storz C., Schafferz S.* Institutional Diversity and Innovation: Continuing and Emerging Patterns in Japan and China. N. Y., 2011.
- Sustaining Industrial Competitiveness after the Crisis: Lessons from the Automotive Industry / ed. by L. Giravegna. United Kingdom, 2012.
- Swendsen A.* The professionalization of Intelligence Cooperation: Fashioning Method out of Mayhem. United Kingdom, 2012.
- Terhechte J.* International Competition Enforcement Law between Cooperation and Convergence. Heidelberg, 2011.
- The Handbook of Mergers and Acquisitions / ed. by D. Faulkner, S. Teerihangas, R. Joseph. Oxford, 2012.
- Tremblay V., Tremblay C.* New Perspectives on Industrial Organization. N. Y., 2012.
- Value-added Partnering and Innovation in a Changing World / ed. by M. Geenhuizen. West Lafagette, 2009.
- Welfens P.* Innovations in Mroeconomics. Berlin, 2011.