

## ГОСКОРПОРАЦИИ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

Научное сообщение на Секции экономики ООИ РАН 21 февраля 2008 г.

### 1. Специалисты предупреждают: госкорпорации опасны для здоровья экономики

После 2004 года в экономике России происходит резкое усиление роли государства во многих отраслях. Наряду с экспансией уже контролируемых государством холдингов (ОАО «РЖД», «Газпром», Сбербанк, Внешторгбанк и др.) активизировалось формирование новых холдингов и так называемых госкорпораций. Речь идет о структурах, создаваемых в соответствии со статьей 7.1. Федерального закона "О некоммерческих организациях".

- **Государственная корпорация** – это не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная РФ на основе имущественного вноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно-полезных функций. Государственная корпорация создается на основании федерального закона.
- Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации.
- Государственная корпорация не отвечает по обязательствам РФ, а РФ не отвечает по обязательствам государственной корпорации, если законом не предусмотрено иное.
- Государственная корпорация может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана, и соответствующую этим целям.
- Государственная корпорация обязана ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества.

Довольно часто госкорпорации фигурируют как обобщенное название и контролируемых государством холдингов, и учреждаемых им на основании статьи 7.1. некоммерческих организаций. В этих структурах сосредоточиваются весьма значительные финансовые ресурсы (таблица 1).

Не менее важны интеллектуальные и технологические ресурсы госсектора. От эффективности использования всех этих ресурсов зависит будущее страны. Однако вопрос о том, как обеспечить их достаточно высокую отдачу с позиций повышения конкурентоспособности российской экономики, роста общественного благосостояния, остается во многом открытым. Хотя есть немало оснований для распространенного скептического отношения к госкорпорациям, категоричная их оценка как угрозы развитию нашей страны не способствует поиску конструктивных ответов на поставленный вопрос. Необходимо определиться, насколько оправдан выбранный государством вариант активизации своей промышленной политики. Дискуссионным здесь является уже то, что создание госкорпораций продиктовано целями такой политики, а не тактикой борьбы в сфере частных интересов.

Таблица 1

## Госкорпорации и выделяемые им государственные средства

«Атомэнергпром»	674 млрд руб.
«Олимпстрой»	313,8 млрд руб.
Фонд содействия реформированию ЖКХ	250 млрд руб.
Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)	180 млрд руб.
«Автодор»	164,5 млрд руб.
«Роснано»	130 млрд руб.
Объединенная авиастроительная корпорация	96,72 млрд руб.
Объединенная судостроительная корпорация	нет данных
«Ростехнологии»	нет данных
«Росрыбфлот»	нет данных

Источник : Русский репортер №18, 4 октября 2007

[www.expert.ru/printissues/russian\\_reporter/2007/18/news\\_vsya\\_vlast\\_korporaciyam](http://www.expert.ru/printissues/russian_reporter/2007/18/news_vsya_vlast_korporaciyam)

Ряд опасений, выражаемых по поводу госкорпораций, можно представить в следующем обобщенном виде:

1. Госкомпании, которые должны были существовать в рамках естественных монополий и сокращаться до размеров этих естественных монополий, разрастаются, берут на себя все больше задач, которые могут выполнять и частные компании, закупают непрофильные активы. В госкорпорации вовлекаются не только проблемные, но и весьма успешные частные компании. Это негативно сказывается на развитии частно-государственного партнерства.

2. Госкорпорации негативно влияют на распределение инвестиционных ресурсов, которые, возможно, могли бы достаться более эффективным игрокам. Это способно, например, снизить инновационную активность российской экономики. Предоставление права госкорпорациям инвестировать многомиллиардные денежные средства в фондовый рынок приведет к разогреву этого рынка и снижению привлекательности венчурного финансирования, важного для рынка высоких технологий.

3. Цели формирования госкорпораций формулируются недостаточно четко. Когда таким образом происходит нерыночная консолидация ничем не связанных между собой активов, пусть даже «плохо лежащих», ее идея в ряде случаев вообще не прослеживается.

4. Госкорпорации слишком непрозрачны, чтобы на них можно было надеяться как на основу долгосрочного благополучия экономики. Ситуацию усугубляет то, что часть новых структур формируется не в форме акционерных обществ.

5. Создание госкорпораций – шаг к приватизации входящих в них предприятий, к легитимации госалигархов. В этой связи внимание акцентируется на том, что имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации. То есть, организационно-правовая форма госкорпорации приводит к размыванию госсобственности: государство имеет право назначать руководителя

и создавать наблюдательный совет, но собственность, которую оно передает в эту структуру, ему больше не принадлежит. Одним словом, есть опасность, что госкорпорации будут государственными только по названию, а по существу — частными. Существует риск продвижения собственных корпоративных интересов в качестве государственных

6. Госкорпорации давно стали местом для трудоустройства чиновников, а они далеко не всегда являются эффективными менеджерами. Вызывает сомнение, что в России есть достаточное число компетентных в экономических вопросах бюрократов, обладающих необходимой самоотдачей. Зарплаты топ-менеджеров госкорпораций значительно выше должностных окладов федеральных министров. При этом главы госкорпораций фактически пользуются всеми привилегиями чиновника федерального уровня. Яркой характеристикой такого положения служит следующее высказывание: «Работать в госкорпорации – все равно, что в правительстве, только взятки брать нет необходимости»<sup>1</sup>. Таким образом создаются условия для «разращения» чиновничества.

7. Поскольку госкорпорации подчиняются непосредственно президенту - это некая экономическая опричнина, выводящая часть экономики за рамки системы регулярной власти. Массовое создание госкорпораций фактически будет означать раздвоение с таким трудом выстроенной «властной вертикали».

8. Новый каркас экономики из госкорпорации близок к каркасу из так называемых финансово-промышленных групп 90-х годов, которые не слишком заботились о собственной эффективности.

9. Госкорпорации превращаются в шаблонный ответ на любые проблемы, включая сдерживание инфляции через стерилизацию денежной массы, когда часть полученных средств вкладывается в иностранные ценные бумаги. Увлечение госкорпорациями выглядит не как продуманная стратегия, а как ситуационное управление – под проект, под проблему, под чиновника. Другими словами, госкорпорации воспринимаются как иллюстрация известного положения о том, что любая сложная проблема имеет простое, но неверное решение.

Некоторые из этих опасений противоречат друг другу. Так, с одной стороны, говорится о сужении пространства для частной инициативы, а с другой стороны, беспокоит фактическое превращение госкорпораций в частные структуры. По многим пунктам могут быть найдены свои контрдоводы.

Тем не менее, представленные сомнения в эффективности госкорпораций возникли не на пустом месте. Критические аргументы должны быть приняты во внимание для совершенствования корпоративного управления в компаниях с государственным участием. Если игнорировать такого рода сомнения, не избежать перегибов в формировании госкорпораций.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Афоризм экс-премьера Михаила Фрадкова приведен по «Эксперт» №45, 3 декабря 2007.

<sup>2</sup> К таким перегибам, по оценке Я.Ш. Паппэ, относится, например, создание федерального уровня корпорации «Автодор» (Эксперт №45, 3 декабря 2007).

Прежде всего, важно четко определить место госкорпораций в стратегии развития российской экономики. Ясности здесь особенно не хватает, когда принципиальные расхождения в оценках госкорпораций наблюдаются даже во властных структурах.<sup>3</sup>

Критика перемен в экономике, связанных с созданием госкорпораций, нередко строится таким образом, словно для разворота экономической политики в сторону этих структур не было серьезных оснований. Если же повышение роли госсектора в российской экономике означает вынужденное признание коренной перемены всей точки зрения нашей на конкурентоспособность национальной экономики, то целесообразно подкрепление такой перемены соответствующими практическими и теоретическими аргументами и выводами.

Руководством страны уделено гораздо меньше внимания разъяснению курса на укрепление госсектора экономики по сравнению с тем, что было как при отходе от политики военного коммунизма, когда встал вопрос о коренной перемене всей точки зрения нашей на социализм, так и перед рыночными реформами, опиравшимися на развернутую критику административно-командной системы управления экономикой.

Не только рядовому гражданину трудно понять, почему при дроблении Газпрома нам не видать доступного газа, но при этом расчленение ЕЭС России является благом.

## **2. Обстоятельства разворота промышленной политики в сторону госкорпораций**

Будем исходить из широкой трактовки промышленной политики как предпринимаемых государством мер по содействию экономическому развитию.

При оценке формирования контролируемых государством корпоративных структур важно учитывать целый ряд практических обстоятельств, подталкивающих к таким действиям:

1. Сохраняется инерция энерго-сырьевого развития экономики, переход к инновационному росту происходит слишком медленно. В отраслевой структуре инвестиций не наблюдается существенного смещения в сторону обрабатывающей промышленности (см. табл. 2).

2. В отечественной экономике трудно найти частных инвесторов, способных подобно собственникам известной финской компании Nokia ждать 17 лет, пока ее электронное подразделение начнет приносить прибыль.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Если глава Минэкономразвития считает госкорпорации более гибким инструментом инвестирования, чем министерства (ИТАР-ТАСС, 20 декабря 2007), то по мнению главы экспертного управления при президенте России, госкорпорации вредят экономическому росту страны, замедляя его и препятствуя развитию частного бизнеса. Исключение делается лишь для Банка развития и Агентства по страхованию вкладов, оказывающих публичные услуги (<http://www.gazeta.ru/financial/2007/10/03/2213554.shtml>).

<sup>4</sup> Chang H.-J. State-Owned Enterprise Reform. UNDESA, 2007 ([http://esa.un.org/techcoop/documents/PN\\_SOERreformNote.pdf](http://esa.un.org/techcoop/documents/PN_SOERreformNote.pdf)).

3. Опыт ОАО «Газпром» при всей его противоречивости<sup>5</sup>, позволяет рассматривать участие государства в корпоративном капитале как инструмент реализации национальных экономических интересов.

**Таблица 2**

**Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности  
(в процентах к итогу)**

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Инвестиции в основной капитал - всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
в том числе по видам экономической деятельности:								
добыча полезных ископаемых	14,2	18,1	19,0	16,9	15,9	15,4	13,9	15,3
обрабатывающие производства	14,8	16,3	15,9	15,9	15,6	16,4	16,4	15,8

Источник: Российский статистический ежегодник - 2007 г. ([www.gks.ru](http://www.gks.ru))

4. В результате административной реформы схема построения государственного управления приобрела вид: полномочия у министерств - деньги у агентств. Однако эта реформа не привела к принципиальному улучшению работы государственного аппарата, в том числе в экономической сфере.

5. Обеспечение общественных нужд за счет контрактов с частными поставщиками дает серьезные сбои. Это наглядно проявилось при снабжении лекарствами льготников.

6. С большими трудностями сталкивается налаживание производства сложной продукции отечественного машиностроения без установления контроля над ключевыми звеньями производственно-сбытового цикла. Эти трудности связаны с ослаблением кооперационных связей, прежде всего в производстве комплектующих деталей и малотоннажных средств, которые не всегда рентабельны, но жизненно необходимы для выпуска финальной продукции. Показательно, что зачастую предприятия, занятые в исполнении оборонных контрактов, не выполняют свои договорные обязательства, подводят со сроками выполнения контрактных обязательств.<sup>6</sup>

7. Несмотря на процессы слияний и поглощений в российской экономике, частная инициатива в этих процессах остается недостаточной для быстрого формирования конкурентоспособных по мировым меркам корпораций (базирующихся в России ТНК) обрабатывающих отраслей промышленности. О том, что без соответствующей государственной инициативы трудно рассчитывать на становление такого рода ТНК, свидетельствует опыт восточно-европейских стран.<sup>7</sup>

<sup>5</sup> См., например, Клейнер В.Г. Корпоративное управление и эффективность деятельности компании (на примере ОАО «Газпром») // Вопросы экономики, 2006, № 3.

<sup>6</sup> Тюменев В. Уроки переодевания «Рособоронэкспорта» // Эксперт №45, 3 декабря 2007.

<sup>7</sup> Как отмечает известный польский экономист Гжегож Колодко: «Есть ли в Польше хоть одна транснациональная компания? Нет. Могло ли быть иначе? Да. Они могли бы быть созданы, но только национальным правительством. До либеральных реформ в Польше существовало два-три предприятия с конкурентными преимуществами, которые могли бы им позволить превратиться в

8. В некоторых стратегических отраслях активность иностранных покупателей российских активов угрожает национальной безопасности страны.<sup>8</sup>

9. Как показывает зарубежный опыт, иностранные государства не останавливаются перед прямым вмешательством в развитие корпоративного сектора при возникновении угрозы национальным экономическим интересам. Противоречивое влияние глобализации на мировую экономику проявляется в росте государственного протекционизма.

Весьма наглядно это было продемонстрировано президентом Франции. «Посмотрим на мир и спросим себя: нужно ли быть до такой степени наивными, чтобы не защищать собственные интересы в то время, когда другие их защищают?» — с таким вопросом обратился Саркози к французским бизнесменам на конференции Движения французских предприятий и тут же попросил частную компанию Suez продать свои активы в коммунальном бизнесе государству, и объявил о скором слиянии этой компании с государственным энергетическим концерном Gaz de France. По словам французского президента, это слияние нужно, чтобы создать «крупную европейскую группу в сфере производства электроэнергии и поставок газа, в которой бы государство было основным держателем акций». Он сказал, что Европа не сохранит своего положения в глобальной экономике, если отвергнет государственную поддержку промышленности: «Мы обречены на поражение, если правила конкуренции будут ужесточаться у нас больше, чем где-то еще, если это будет единственный регион, где нельзя будет проводить промышленную политику, торговую политику или политику обменных курсов».

Источник: Русский репортер №18, 4 октября 2007

### **3. Госкорпорации и ревизия взглядов на госсектор экономики**

В концептуальном плане обсуждение российских госкорпораций, их влияния на модернизацию отечественной экономики вписывается в контекст общих дискуссий о роли государства в экономике. Речь идет о сопоставлении «провалов» рынка (естественные монополии, близорукость, экстерналии, общественные блага) и «провалов» государственного регулирования<sup>9</sup>, факторов снижения его роли в современных условиях (глобализация, переход к постиндустриальной фазе развития, и др.).<sup>10</sup>

Вместе с тем, многие современные оценки эффективности государственного предпринимательства уже не столь категоричны и однозначны, как в первой половине 1990-х

---

транснациональные корпорации. Однако шоковая терапия, глобализация и приватизация не позволили реализовать их потенциал. Почему же они такими не стали? Из-за конкуренции и ошибок приватизации. Государство не пошло на создание холдингов и отказало в поддержке предприятиям в переходный период» (Русский репортер, №18, 4 октября 2007).

<sup>8</sup> См., анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы, выполненный Счетной палатой РФ (<http://rusref.nm.ru/priv00.htm>).

<sup>9</sup> См., например, Скотт Дж. Благими намерениями государства. – М.: Университетская книга, 2005. Следует отметить, что автор видит угрозу угнетающего влияния на развитие не только со стороны государства, но и со стороны рынка. Как указывает Дж.Скотт, "выводы, которые можно сделать из неудач модернистских проектов социальной инженерии, применимы и к стандартизации, диктуемой рынком..."

<sup>10</sup> Ясин Е.Г. Роль государства в экономике на этапе модернизации. Доклад на 7-й Международной научной конференции «Модернизация экономики и государство». Москва, ГУ-ВШЭ, 4 апреля 2006.

годов.<sup>11</sup> Из констатации того, что благие намерения по административному улучшению экономической ситуации ведут к авторитарному управлению, не следует, что чем меньше государства в экономике, тем лучше. Для противодействия такой тенденции особенно важно четкое разграничение актуальных и надуманных задач государства, сообразуясь с реальной экономической, социальной и геополитической ситуацией. Раздутые масштабы госсектора только усугубляют издержки ошибочной его конфигурации.

Изменения с 1992 г. в структуре российской экономики несколько ослабили остроту проблемы соединения рыночных механизмов и производственной базы, формировавшейся в течении десятилетий в условиях плановой экономики и соответствующей системы цен.<sup>12</sup> Вместе с тем, в качестве одной из функций госкорпораций можно рассматривать преодоление последствий уже не столько плановой экономики, сколько длительной недооценки указанной проблемы.

В результате понесли потери не только воспроизводственная база экономики, инвестиционный и человеческий потенциалы страны, но и сами реформы. Неудивительно, что все большее внимание привлекают функции государства в осуществлении институциональных нововведений.<sup>13</sup>

Расширению представлений об экономической роли государства вообще и госкорпораций в частности способствует развитие типологии потребностей общества, включая выделение не сводимых к индивидуальным потребностей.<sup>14</sup> Создание госкорпорации «Олимпстрой» можно интерпретировать как средство удовлетворения общественной потребности в хорошей подготовке Олимпийских игр в г. Сочи.

В отличие от традиционных производственных экстерналий выделение группы мериторных благ, спрос на которые со стороны индивидуальных потребителей отстает от желаемого обществом, фокусирует внимание на экстерналиях, обеспечиваемых потреблением этих благ. Стимулирование государством их потребления – одна из сфер рационального вовлечения государства в осуществление слабомотивированных рынком действий.<sup>15</sup> Аргументом в пользу госкорпорации «Автодор» может быть то, что ставка исключительно на сильные рыночные стимулы в развитии дорожной сети чревата деградацией бесплатных дорог.

---

<sup>11</sup> См., например, *Bureaucrats in Business. The Economics and Politics of Government Ownership*. The World Bank. Washington, D.C. 1995.

<sup>12</sup> См. Некипелов А.Д. Очерки по экономике посткоммунизма. М. ЦИСН Миннауки, 1996; Яременко Ю.В. О структурной перестройке экономики // *Проблемы прогнозирования*, 1997, №5; Яременко Ю.В. Экономическая политика и управление отечественным хозяйством // *Проблемы прогнозирования*, 1997, №6.

<sup>13</sup> См. Полтерович В.М. *Элементы теории реформ*. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007, гл. 2, 4.

<sup>14</sup> См. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. *Экономическая социодинамика*. - М.: ИСЭ-ПРЕСС, 2000; Рубинштейн А.Я. *Структура и эволюция социального интереса*. –М.: ИСЭ ПРЕСС, 2003; Гринберг Р.С. *Рациональное поведение государства*. –М.: ИСЭ ПРЕСС, 2003.

<sup>15</sup> См. Acemoglu D., Kremer M., Mian A. *Incentives in Markets, Firms, and Governments* // *Journal of Law, Economics, and Organization*, 2007, №6.

Заметная корректировка происходит в трактовке зарубежного опыта. Уже не только с послевоенными Францией и Японией связывается дирижизм в экономической политике. В германском экономическом чуде сегодня просматривается как либеральное начало, так и государственный интервенционизм, включая динамичное расширение до 70-х государственного сектора экономики.<sup>16</sup>

Вместо нередкого противопоставления лучших частных фирм и бедствующих госпредприятий все больше внимания уделяется изучению опыта успешного государственного предпринимательства. Речь идет о таких компаниях как Singapore Airlines – одна из лучших авиаконцернов в мире, бразильский авиастроитель Embraer, корейский сталелитейщик POSKO, французский Рено. Примечательно, что тайваньское экономическое чудо сопровождалось в 1960-е и 1970-е годы увеличением удельного веса госсектора в экономике, а к активной приватизации на острове приступили лишь в 1996 году, достигнув уровня развития богатых стран.<sup>17</sup> Фокус современных исследований контролируемых государством предприятий смещен на китайскую экономику, где перед такими предприятиями поставлена задача превращения в ведущие мировые ТНК.

Как практика, так и теория подсказывают, что «оптимальный размер государства зависит от условий, стадии развития страны, позиции относительно других стран и особенностей культуры».<sup>18</sup> Эти обстоятельства важны для определения рациональных масштабов и форм государственного предпринимательства.

#### **4. Экономическая позиция России - «между двух стульев»**

О стадии развития страны, уровне ее экономических достижений можно судить исходя из сопоставления стран по величине подушевого ВВП.

Казалось бы, диффузия технологий должна приводить к отсутствию больших промежутков между странами-лидерами и чередой преследователей. Поступательное движение разных стран по пути технологического развития порой представляется в виде полета построившейся в цепочку стаи гусей. Однако, оказывается, что стая постоянно разрывается. Удержаться в ее середине совсем не просто.

Как показывает рис. 1, интервал от 0,3 до 0,6 подушевого ВВП США (скорректированного с учетом паритета покупательной способности) предстает своего рода транзитной зоной экономического развития (исходные данные рис. 1 см. приложение 1). Редко кому удается самостоятельно подняться и удержаться выше этого интервала (Япония, Корея, Тайвань, Сингапур). С другой стороны, трудно и удержаться в этом интервале, а не опуститься ниже.

---

<sup>16</sup> Гринберг Р.С. Рациональное поведение государства. –М.: ИСЭ ПРЕСС, 2000, с. 55-57.

<sup>17</sup> Chang H.-J. State-Owned Enterprise Reform. UNDESA, 2007 ([http://esa.un.org/techcoop/documents/PN\\_SOERreformNote.pdf](http://esa.un.org/techcoop/documents/PN_SOERreformNote.pdf)).

<sup>18</sup> Выступление Е.Г. Ясина на заседании круглого стола «Роль государства в модернизации экономики» 4 апреля 2006 г. ([http://d1.hse.ru/org/hse/conf-april\\_ru/2006](http://d1.hse.ru/org/hse/conf-april_ru/2006))



В разработанной Минэкономразвития России Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации среди стратегических целевых ориентиров фигурирует выход России на стандарты благосостояния развитых стран. Указывается, что обобщающий показатель уровня жизни, ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, увеличится с 13,7 тысяч долларов США в 2006 году (42% от среднего уровня ОЭСР) до 30 тысяч долларов в 2020 году (70%) и около 50 тысяч долларов в 2030 году. Фактически поставлена цель до 2020 года пересечь транзитную зону.

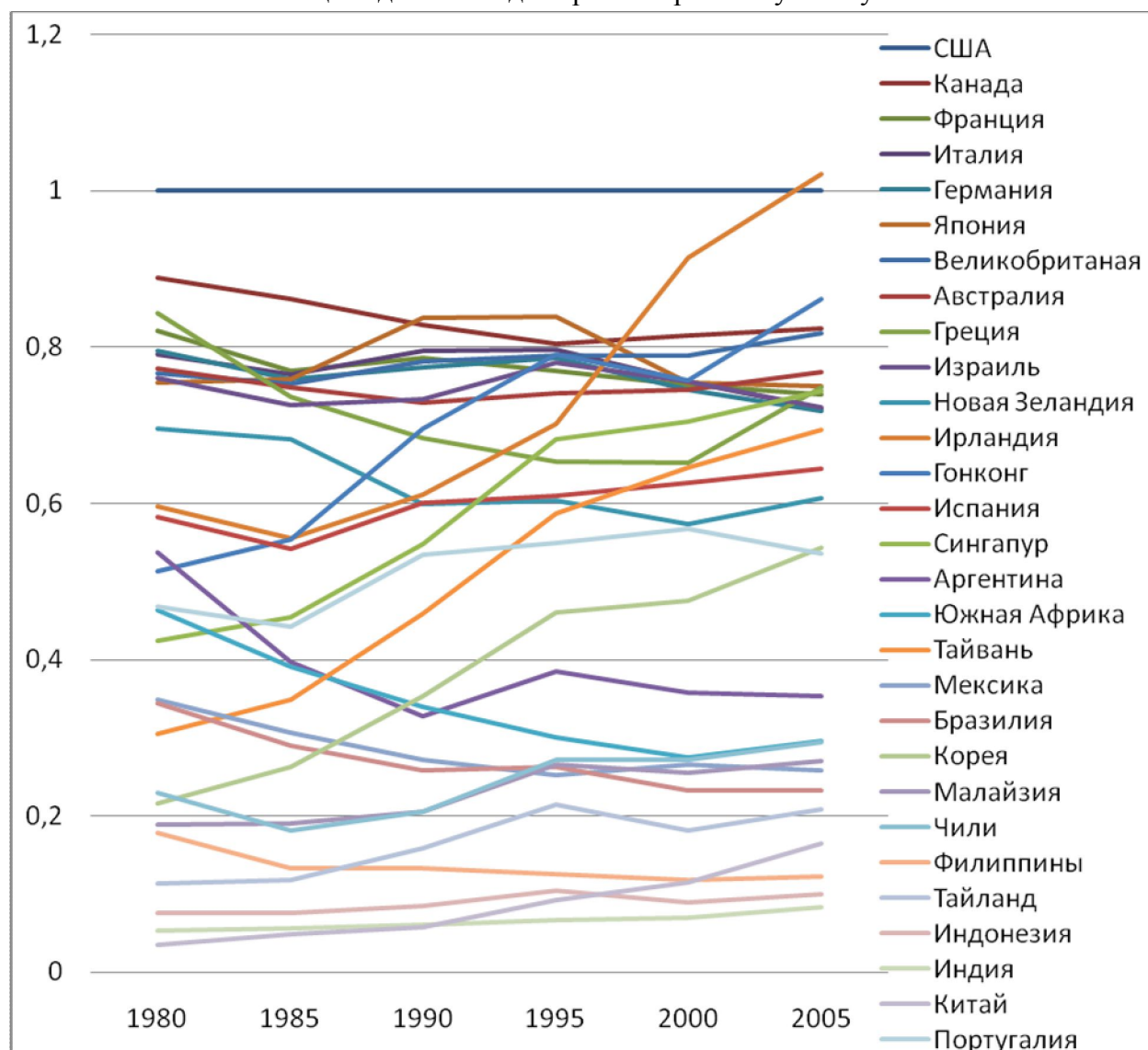


Рис. 1. Сравнительная динамика подушевого ВВП отдельных стран по паритету покупательной способности.

Источник: Рассчитано по International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2007.

О наличии такого рода транзитной зоны свидетельствует и вид распределения стран по величине подушевого дохода (рис. 2).

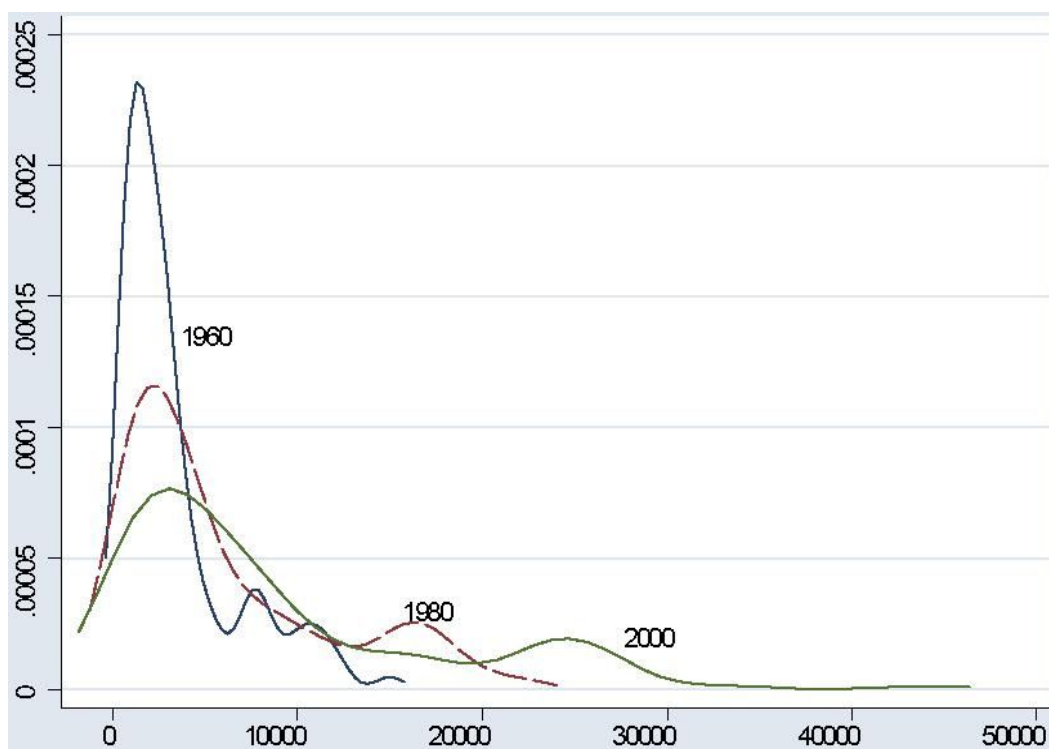


Рис. 2. Распределение стран по подушевому ВВП с учетом паритета покупательной способности в 1960, 1980 и 2000 гг.

Источник: Acemoglu D. (<http://econ-www.mit.edu/files/2363>).

Экономические успехи России привели к тому, что она наконец вошла в представленную транзитную зону. Это означает, что дальнейшая промышленная политика должна быть особенно осмотрительной.

Понимание причин дистанцирования лидирующих стран от преследователей важно как для постановки амбициозных задач в сфере экономического развития, так и для успешного их решения мерами промышленной политики.

## 5. Причины дивергенции экономического развития стран

В современных исследованиях все большее внимание уделяется изменению условий технологического развития по мере приближения к мировым лидерам.<sup>19</sup> Как показано в ряде работ, характер этого развития определяется прежде всего соотношением между инновационными и имитационными (квазиинновационными) процессами.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> См., например, Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. NBER Working Paper № 9066, 2002 (<http://nber.org/papers/w9066>); Osborne E. The Sources of Growth at Different Levels of Development, 2003 (<http://www.ssrn.com/ssrn-id462200>); Polterovich V., Popov V. Appropriate Economic Policies at Different Stages of Development, 2005 (<http://www.nes.ru/english/research/pdf/2005/PopovPolterovich.doc>).

<sup>20</sup> Segerstrom P.S. Innovation, Imitation, and Economic Growth // J. of Polit. Econ. 1991, Vol. 99. № 4; Henkin G., Polterovich V. A Difference-differential Analogue of the Burgers Equation and Some

В какой мере заимствование и совершенствование импортируемых технологий позволяет ликвидировать отставание от лидеров – вопрос дискуссионный. Для одной из позиций характерна акцентировка внимания на «преимуществе отсталости», а именно дешевизне имитации по сравнению с инновацией.<sup>21</sup> В этом преимуществе видится шанс подравняться с лидерами, возможность при некоторых условиях сблизиться с ними, совершив технологический рывок.<sup>22</sup> Другая точка зрения состоит в том, что странам-имитаторам угрожает западня низкой производительности, тогда как активные в сфере исследований и разработок страны могут наслаждаться благами растущей производительности.<sup>23</sup>

При ставке на имитационные процессы неявно предполагается, что заимствуются самые передовые разработки. Как указывают В. Полтерович и А. Тонис, такое допущение не принимает во внимание проблемы приспособливания современных технологий.<sup>24</sup> На практике попытки отсталой страны сразу перейти к новейшим технологиям часто оказываются неудачными из-за несовместимости этих технологий с местной культурой и технологической средой, институтами и качеством человеческого капитала. Более результативным и дешевым оказывается заимствование менее продвинутых технологий. Учет этого обстоятельства позволяет констатировать, что ставка на имитацию ведет в западню низкой производительности.

Существование такого рода западни связано с трудностями не только освоения зарубежных технологий, но и получения доступа к новейшим из них. Это обстоятельство игнорируется, когда вместо учета неравномерности распространения знаний в мире, исходят из их общедоступности. В качестве основной причины межстрановой дифференциации в производительности в таком случае выступают различия в фактически используемом знании.<sup>25</sup> Однако, хотя глобализация мировой экономики и сокращает имитационный лаг, транснациональную диффузию знаний и технологий вряд ли можно считать совершенно спонтанной. В существенной мере она направляется, контролируется технологическими лидерами. По замечанию М. Портера, лидеры международной конкуренции обычно не продают технику последнего поколения.<sup>26</sup>

---

Models of Economic Development // Discrete and Continuous Dynamic Systems. 1999, Vol. 5. № 4; Iyigun M.F. Technology Life-Cycles and Endogenous Growth, 2001 (<http://www.ssrn.com/ssrn-id250469>); Howitt P., Mayer-Foulkes D. R&D, Implementation and Stagnation: A Schumpeterian Theory of Convergence Clubs. NBER Working Paper 9104, 2002.

<sup>21</sup> Barro R.J., Sala-i-Martin X. Economic Growth. N.Y.: McGraw-Hill, 1995.

<sup>22</sup> Bresis E., Krugman P., Tsiddon D. Leapfrogging in International Competition: A Theory of Cycles in National Technological Leadership // American Econ. Rev. 1993, Vol. 83. № 5.

<sup>23</sup> Howitt P. Endogenous Growth and Cross Country Income Differences // American Econ. Rev. 2000, Vol. 90. № 4.

<sup>24</sup> Polterovich V., Tonis A. Innovation and Imitation at Various Stages of Development: A Model with Capital. Working Paper # 2005/048.

<sup>25</sup> Parente S., Prescott E. Barriers to Riches. Cambridge: MIT Press, 2000.

<sup>26</sup> Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993, с. 590.

Не удивительно, что широкое привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) само по себе не гарантирует вхождение страны в ряды мировых технологических лидеров. Такие инвестиции способны оказывать многогранное положительное влияние на принимающую экономику, придавать ей новые конкурентные качества.<sup>27</sup> Однако есть основания и для скептического взгляда на ПИИ. Особенно если внимательно присмотреться к судьбе национальных компаний. Нарастание производства в контролируемых иностранным капиталом компаниях может сопровождаться стагнацией национальных производителей, не имеющих достаточных ресурсов, включая квалифицированную рабочую силу, для заимствования передовых технологий. Как следствие, результирующее влияние ПИИ на национальную экономику способно оказаться отрицательным.

В условиях технологической дистанции между инвестором и принимающей инвестицией экономикой ПИИ способны принимать разную ориентацию. В одних случаях они проявляют готовность способствовать сокращению этой дистанции в ответ на благоприятные условия, создаваемые принимающей стороной. В других случаях, эти инвестиции нацелены на приобретение статуса резидента для более свободного оперирования на внутреннем рынке. Следствием такого оперирования оказывается ухудшение экономического состояния остальных резидентов.

Даже когда ПИИ сопровождаются переносом в страну более эффективных технологий, это не обязательно ведет к переносу этих технологий на остальные местные предприятия. Результатом может стать технологическое расслоение экономики, сохраняющееся за счет разницы в оплате труда на иностранных и отечественных предприятиях, обслуживания разных групп покупателей. Как распад существовавших комплексов, при котором более высокие переделы оказываются на голодном пайке, так и выделение относительно низкотехнологичных воспроизводственных контуров, устойчивых за счет своей замкнутости, не отвечает задачам модернизации страны. Чтобы эффект ПИИ не сводился к формированию в экономике более технологичных островков, чтобы активизировать процессы диффузии технологий, ряд стран оказывает поддержку прежде всего тем иностранным инвестициям, которые вкладываются в совместные предприятия. Такой подход к ПИИ характерен, в частности, для Китая и Индии. Китайские власти поощряют ПИИ в капиталоемких секторах, где страна не имеет достаточного опыта и необходимых технологий.

Совокупность факторов, определяющих характер влияния ПИИ на экономическое развитие принимающей страны, получает обобщенное выражение в понятии «абсорбционная способность» экономики<sup>28</sup>. Во-первых, эта способность зависит от степени

---

<sup>27</sup> См., например, Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. – М.: «Финансы и статистика», 1999; Симачев Ю. Повышение инвестиционной привлекательности и содействие инвестициям (тезисы). Институт комплексных стратегических исследований, апрель 2002 (<http://www.icss.ac.ru>).

<sup>28</sup> Nunnenkamp Peter, Spatz Julius, Foreign Direct Investment and Economic Growth in Developing Countries: How Relevant Are Host-country and Industry Characteristics? Kiel Working Paper №1176, 2003.

обеспеченности национальной экономики человеческим и финансовым капиталом, поскольку лишь достаточно грамотные и опытные работники могут освоить и заимствовать приходящие с ПИИ технологии, а для приобретения зарубежных технологий национальными компаниями требуются определенные средства. Во-вторых, новейшие производства требовательны к поставкам материалов и комплектующих. В-третьих, технологическое сопровождение ПИИ зависит от уровня институционального развития страны, включая защиту интеллектуальной собственности. При слабой защите этой собственности иностранные инвесторы остерегаются несанкционированного заимствования ввозимых в страну технологий и разработок.

Госкорпорации могут рассматриваться как средство повышения абсорбционных способностей страны. Концентрируемые в них ресурсы позволяют не только поддерживать доморощенные разработки, но и приобретать, осваивать зарубежные технологии. Вовлечение в госкорпорации целых технологических цепочек улучшает ситуацию с поставками материалов и комплектующих. Практикуемое государством использование прав на интеллектуальную собственность в качестве одного из инструментов экономической интеграции предполагает достаточно четкую регламентацию этих прав в госкорпорациях.

Вместе с тем, появление госкомпаний может быть ответом на отказ иностранных фирм развивать в стране необходимые ей производства. Так создание бразильским правительством компании Petrobras связывают с отсутствием желания у иностранных компаний содействовать становлению бразильской нефтяной промышленности.<sup>29</sup>

Даже если абсорбционные способности страны благоприятствует переводу ее экономики с помощью ПИИ на новый технологический уровень, реальное лидерство в экономическом развитии сохраняется за теми странами, кто разрабатывает новейшие технологии, контролирует их распространение с учетом защищенности интеллектуальной собственности, получает соответствующую интеллектуальную ренту. То, что для отстающих стран является квазиинновациями, для лидеров может означать избавление их экономик от материало- и трудоемких, экологически опасных и морально устаревших производств. Такое перемещение производства фактически высвобождает ресурсы для сосредоточения головных компаний ТНК, а с ними и стран-лидеров, на разработке новых продуктов и технологий. Как следствие, передовые позиции этих стран в сфере НИОКР только укрепляются, что проявляется, например, в росте количества получаемых патентов, в повышении факторной продуктивности.<sup>30</sup> При этом становление новейших производств в странах-преследователях может даже осложняться в виду возникающей технологической инерции.<sup>31</sup>

Благоприятный инвестиционный климат для производственных инвестиций без достаточно активного развития страной собственной сферы НИОКР фактически консервирует и даже увеличивает отставание в этой ключевой для постиндустриальной экономики сфере. В усиливающейся инновационной конкуренции уделом таких стран

<sup>29</sup> Chang H.-J. State-Owned Enterprise Reform. UNDESA, 2007.

<sup>30</sup> Gordon, R. J. Exploding Productivity Growth: Context, Causes, Implications // Brookings Papers on Economic Activity, 2003, № 2, pp. 207-298.

<sup>31</sup> Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие // МЭиМО. 2004, № 1.

остаётся соперничество с себе подобными за лидерство в технологических заимствованиях, в готовности выплачивать технологическую ренту. Одним из весомых аргументов в таком соперничестве является ограничение страной собственного экономического суверенитета через участие в интеграционных образованиях, где экономическую роль «первой скрипки» фактически играют более развитые страны. Как показывает опыт Евросоюза, дистанция между старожилами и новичками таких образований может сохраняться длительное время.

## **6. Возможности догоняющего развития без уступки экономического суверенитета**

Успехи принципиального сокращения дистанции до лидеров при сохранении экономического суверенитета страны основываются не просто на заимствовании готовых производственных решений. Все большее значение приобретает готовность абсорбировать не только такие решения, но и относительно сырые технологические идеи, выводящие на них результаты фундаментальных исследований. Важно и уметь довести идею до практической реализации, и сделать это достаточно быстро. Для вхождения в клуб богатых стран и закрепления в нем, но не в роли зажиточного аутсайдера, стране важно обладать способностью к опережающей конкурентов реализации эффекта масштаба в производстве новой продукции.

Как писал Ю.В. Яременко, ресурсной предпосылкой экономического роста является не приобщение к новым технологиям как таковое, а технологическое лидерство, разумеется, не во всех, но хотя бы в некоторых важных направлениях. Если страна не нашла таких технологических ниш, то она вынуждена идти в арьергарде овладения новыми технологиями и довольствоваться относительно меньшим объемом добавленной стоимости. Страны, которые подключаются к выпуску новых изделий и овладению новыми технологиями на завершающем этапе их жизненного цикла, могут иметь уже больший объем выпуска, но значительно меньший объем вклада в национальный продукт. Технологическое первенство самым непосредственным образом трансформируется в экономический рост и является чрезвычайно важным монополизированным ресурсом экономического роста в современном мире.<sup>32</sup>

Наглядный пример – Япония, где широкое внедрение технологии непрерывной разливки стали произошло гораздо быстрее, чем в России – стране-пионере этой технологии. Коммерциализация изобретений транзистора и магнитной записи звука – исходная основа достижений корпорации «Сони». При покупке лицензий и последующем быстром тиражировании и экспорте новой продукции может происходить фактический дележ интеллектуальной ренты между патентообладателями и приобретателями лицензий. Формирование глобальных корпораций, включая размещение производственных мощностей в разных странах, – создание инфраструктуры для такого тиражирования.

---

<sup>32</sup> Яременко Ю.В. Экономический рост. Структурная политика // Проблемы прогнозирования, 2001, №1, с. 7.

Опережающей коммерциализации чужих и собственных технических идей способствует наличие в стране мощного сектора НИОКР. Существенным обстоятельством, помогающим понять причины дивергенции экономического развития стран, является немонотонный характер зависимости между долей расходов на исследования и разработки (R&D) в ВВП страны и подушевым доходом. Утверждается, что эта зависимость фактически соответствует U-образной кривой.<sup>33</sup> Ее нижняя точка оказывается весьма близкой к уровню подушевого дохода (без корректировок по паритету покупательной способности), который в классификации Мирового банка означает вступление в клуб богатых стран. В World Development Report 2006 и World Development Indicators 2006 используется следующая группировка стран по подушевому национальному доходу за 2004 г. (GNI per capita):

- Low income (LI) – низкий доход, \$825 или менее;
- Lower middle income (LMI) – доход ниже среднего, \$826-\$3255;
- Upper middle income (UMI) – доход выше среднего, \$3256-\$10065;
- High income (HI) – высокий доход, \$10066 или выше.<sup>34</sup>

**Таблица 3**

**Некоторые характеристики инновационной деятельности по группам стран**

	Расходы на R&D, % от ВВП, 1996-2003	Роялти и лицензионные платежи, млн. \$, 2004		Зарегистрированные патенты, 2002	
		Получены	Выплачены	Резидентов	Нерезидентов
LI	0,73	59	248	1469	3003874
LMI	1,02	1282	9566	76113	2876674
UMI	0,68	1165	5961	5441	1913590
HI	2,54	107302	104498	853607	5087927

Источник: World Development Indicators 2006, World Bank, 2006.

В классификации World Development Report 2006 Россия с 3410 долл. подушевого дохода за 2004 г. вошла в группу стран UMI. Хотя в России доля ВВП, расходуемая на исследования и разработки (табл. 4), несколько выше, чем в этой группе стран, она сопоставима с долей расходов более бедной группы стран (LMI).

**Таблица 4**

**Внутренние затраты России на исследования и разработки в % к ВВП**

1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0,85	1,05	1,18	1,25	1,28	1,15	1,07	1,08

Источник: Российский статистический ежегодник - 2007 г. (www.gks.ru)

Доступность second-hand технологий, ослабляющая внимание к собственным исследованиям и разработкам, создает одну из ловушек на пути догоняющего развития, которую допустимо назвать **ловушкой технологического иждивенчества**. При успешном

<sup>33</sup> Lederman D., Maloney W.F. R&D and Development. World Bank Policy Research Working Paper 3024, 2003.

<sup>34</sup> World Development Indicators 2006. World Bank, 2006 (<http://www.worldbank.org/data/wdi2006>).



росте за счет заимствования таких технологий остается в тени неодинаковая мобильность отдельных видов знания. Однако по мере исчерпания возможностей квазиинноваций обнаруживается, что теоретические знания, имеющие принципиальное значение для подготовки радикальных нововведений, подвержены диффузии в меньшей степени, чем прикладные и материализованные знания.<sup>35</sup> Ограниченность транснациональной диффузии знаний под влиянием разных факторов, включая географический, отмечается в нескольких исследованиях.<sup>36</sup>

Вследствие ловушки технологического иждивенчества разрыв в уровне развития стран может уменьшаться, но затем он консервируется. Продемонстрировать эффект такой ловушки, рассмотреть условия ее преодоления можно на модели роста, учитывающей, что все более существенным фактором производства являются знания. Выделим в модели сектор производства знаний (сектор R&D) и сектор, выпускающий другие блага и услуги (для краткости назовем его сектором материального производства). Подобно некоторым исследователям<sup>37</sup>, отвлечемся от эффекта масштаба, связанного с количеством работников.

Пусть динамика  $y_t$  - выпуска материальной продукции на одного работника описывается следующим образом (модель 1):

$$y_t = \lambda A_t^{1-\alpha} k_t^\alpha; \quad (1)$$

$$A_t = A_{Nt} + A_{Ft}; \quad (2)$$

$$A_{Nt} \leq h A_{t-1}^{1-\beta} [\max\{0; (s_{At} y_{t-1} - \delta A_{t-1})\}]^\beta; \quad (3)$$

$$A_{Ft} \leq q[r + f(Y_{t-1}, y_{t-1})]; \quad (4)$$

$$k_t \leq D k_{t-1} + s_{kt} y_{t-1}; \quad (5)$$

$$Y_t = v Y_{t-1}; \quad (6)$$

$$s_{At} + s_{kt} \leq s_t; \quad (7)$$

$$s_{At} \geq 0, s_{kt} \geq 0; \quad (8)$$

$$A_{Nt} \geq 0, A_{Ft} \geq 0. \quad (9)$$

Здесь  $k_t$  – капитал, приходящийся на одного работника;  $D$  – доля капитала  $k_t$ , сохраняющаяся к началу цикла  $t+1$ ;  $\lambda$  – общая производительность факторов производства (TFP) в секторе материального производства;  $A_{Nt}$  – собственный (национальный) запас знаний и

<sup>35</sup> Pavitt K. Public Policies to Support Basic Research: What Can the Rest of the world learn form US theory and Practice? (and what they should not learn) // *Industrial and Corporate Change*. 2001, Vol. 10. № 3.

<sup>36</sup> Jaffe A., Trajtenberg M., Henderson R. Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations // *Quarterly J. of Econ*. 1993, Vol. 108; Keller W. Geographic Localization of International Technology Diffusion. NBER Working Paper №7509, 2000; [Http://www.nber.org/papers/w7509](http://www.nber.org/papers/w7509); Branstetter L. Are Knowledge Spillovers International or Intranational in Scope? Micro-econometric Evidence from the U.S. and Japan // *J. of International Econ*. 2001, Vol. 53. № 1; Peri G. Determinants of Knowledge Flows and their Effects on Innovation // *Rev. of Econ. and Stat*. 2005, Vol. 87. № 2.

<sup>37</sup> Bottazzi L., Peri G. The International Dynamics of R&D and Innovation in the Short and in the Long Run. NBER Working Paper № 11524, 2005 (<http://www.nber.org/papers/w11524>).



технологических идей, приходящийся на одного работника;  $A_{Ft}$  – используемые знания и идеи из доступного мирового их запаса, в расчете на одного работника;  $s_{kt}$  – доля продукции, направляемая на пополнение капитала;  $s_{At}$  – доля продукции, расходуемая на сохранение и пополнение собственного запаса знаний;  $\delta A_t$  – расходы на сохранение имеющейся материально-технической базы НИОКР, сами по себе не создающие нового знания;  $s_{At}y_t - \delta A_t$  – расходы непосредственно на воспроизводство и приращение знаний;  $h$  – общая производительность факторов производства в секторе R&D;  $q$  – параметр, отражающий частичный характер трансформации зарубежных знаний в национальный их запас<sup>38</sup>;  $r$  – характеристика свойственного для данной страны общего фона транснациональной диффузии знаний и технологий, тогда как  $f(Y_{t-1}, y_{t-1})$  – функция, призванная обеспечить учет в модели, с одной стороны, снижения доступности иностранных знаний по мере приближения страны к рубежу, отделяющему лидирующие страны от их преследователей, с другой, активизации обмена знаниями и технологиями, в том числе посредством прямых иностранных инвестиций, после вхождения в клуб высокоразвитых стран;  $Y_{t-1}$  – уровень выпуска на одного работника, соответствующий указанному рубежу в цикле  $t-1$ ;  $v$  – темп роста этого уровня.

Функция  $f(Y_{t-1}, y_{t-1})$  может быть конкретизирована различным образом. Если исходить из того, что доступность мирового запаса знаний определяется для конкретной страны ее дистанцией до рассматриваемого рубежа, то допустимо принять  $f(Y_{t-1}, y_{t-1}) = |Y_{t-1} - y_{t-1}|^0$ . Если принципиальное значение имеет относительная дистанция до этого рубежа, функция  $f(Y_{t-1}, y_{t-1})$  может иметь вид  $f(Y_{t-1}, y_{t-1}) = |Y_{t-1} - y_{t-1}|^0 / Y_{t-1}$ .

Отличительной особенностью представленной модели является учет того, что условия заимствования знаний и технологий из-за рубежа меняются в зависимости от дистанции до лидеров нелинейным образом. К важным чертам модели следует отнести описание динамики собственного запаса знаний. Принимается во внимание возможность снижения этого запаса по причине скудного финансирования. Оно приводит к сокращению числа исследователей, «утечке мозгов». Даже простое сохранение материальных научных фондов требует расходов. Описание динамики собственного запаса знаний исходит из того, что при финансировании ниже некоторого порогового значения его деградация принимает обвальный характер.

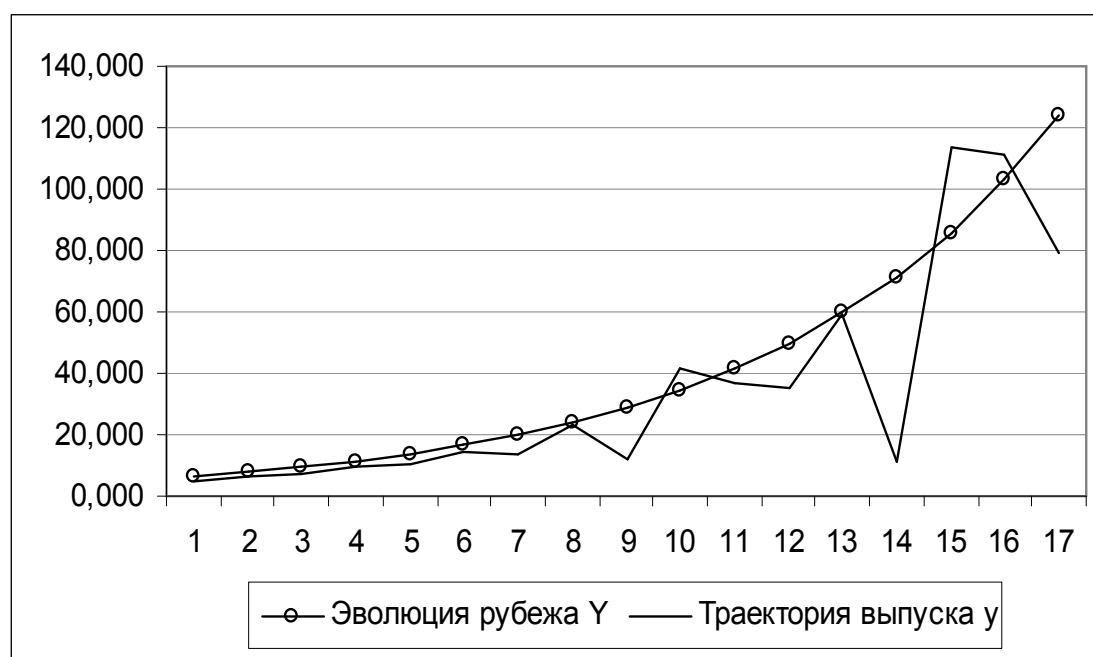
Модель учитывает, что приходящие в страну зарубежные технологии не обеспечивают автоматического пополнения активов собственного сектора R&D. В частности, о таком пополнении на основе импорта передового оборудования можно говорить, лишь после осмысления воплощенных в этом оборудовании знаний, что требует соответствующих затрат. С другой стороны, модель охватывает ситуации, когда относительно благоприятные условия для имитации чужих разработок способны подорвать становление собственной инновационной базы.

---

<sup>38</sup> Нагляднее всего это проявляется в овладении знаниями, материализованными в импортной технике. Тонкости технологии производства этой техники часто остаются неизвестными стране-импортеру.

Анализ модели позволяет установить существование в ней такой стационарной траектории роста, при которой дистанция до лидеров остается неизменной.<sup>39</sup> Соответственно, более быстрый рост по сравнению с этой траекторией обеспечивает сближение с лидерами. Развитие вблизи стационарной траектории приобретает рыскающий характер. Поддержка собственного сектора исследований и разработок существенно повышает устойчивость развития<sup>40</sup>. В сочетании с достаточно высокой нормой накопления в экономике это способствует преодолению ловушки технологического иждивенчества. Другими словами, чтобы приближение к передовым странам носило не эпизодический характер, необходимо опираться не только на возможности имитации разработок лидеров, но и культивировать собственный сектор производства знаний. Этот сектор – основа инновационного потенциала страны, и одновременно принципиальный фактор укрепления ее имитационного потенциала. Ориентация главным образом на использование зарубежных технологий ведет к сохранению экономической отсталости. Вместе с тем, модель выявляет ограниченность автономного технологического развития.

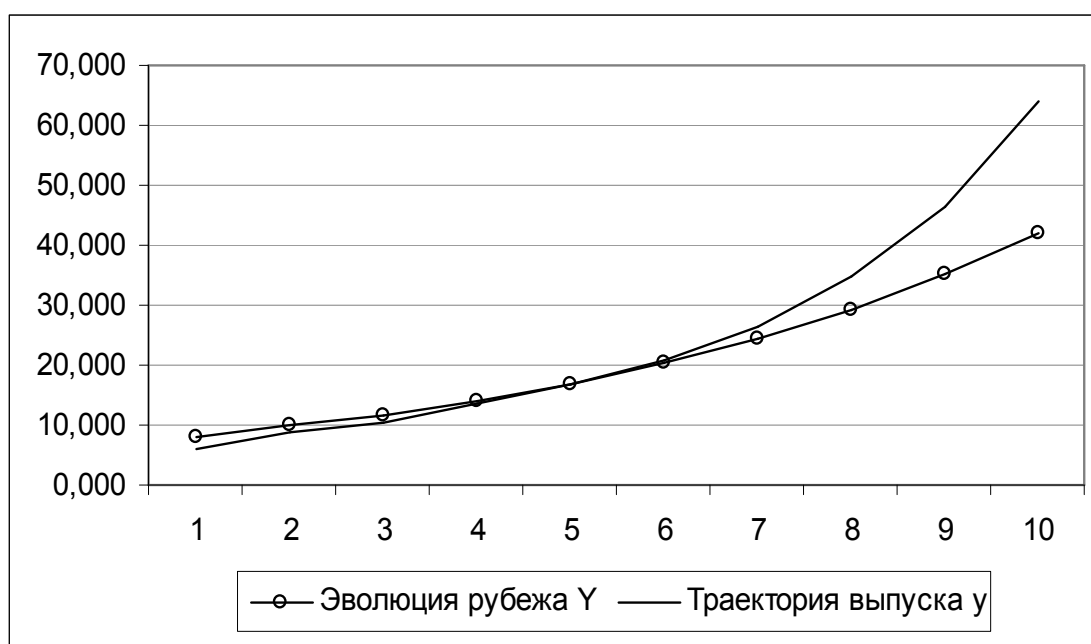
Численный вариант модели иллюстрирует возможности возникновения (рис. 3) и преодоления (рис. 4) порождаемой технологическим иждивенчеством ловушки.



**Рис. 3.** Траектория технологического иждивенчества

<sup>39</sup> См. Дементьев В.Е. «Догоняющая постиндустриализация» и промышленная политика, WP/2006/199. - М.: ЦЭМИ РАН, 2006; Дементьев В.Е. Ловушка технологических заимствований и условия ее преодоления в двухсекторной модели экономики // Экономика и математические методы, 2006, №4.

<sup>40</sup> Об отрицательном влиянии макроэкономических флуктуаций на долгосрочный экономический рост бедных стран см. Hnatkovska V., Norman L. Volatility and Growth. World Bank Policy Research Working Paper № 3184, 2003.



**Рис. 4.** Преодоление ловушки технологического иждивенчества

Как добиться успеха, стремясь к опережению в коммерциализации новых технологических идей, в заполнении открывающихся новых рыночных ниш? Ценные подсказки может дать моделирование такого соперничества. Речь идет о моделях олигополии, когда участники конкурируют и по ценам, и по мощностям. Однако пока такого рода модели, как правило, не учитывают эволюцию рыночной ниши.<sup>41</sup>

Модели инновационной конкуренции призваны, в частности, внести свой вклад в осмысление эффективной конфигурации финансовой системы в транзитной зоне.<sup>42</sup> Как с теоретической, так и с практической точек зрения важно определить, каково здесь рациональное соотношение между регулирующим воздействием на инвестиционные процессы со стороны фондового рынка и со стороны банковской системы. Как известно, эконометрические исследования свидетельствуют о меняющемся вкладе этих систем в экономическое развитие в зависимости от его стадии.<sup>43</sup>

<sup>41</sup> См., например, Acemoglu D., Wimpikis K., Ozdaglar A. Price and Capacity Competition / NBER Working Papers 12804, December 2006.

<sup>42</sup> Попытки построения такого рода моделей представлены в Дементьев В.Е. Сравнительные возможности разных типов финансовых систем при их соперничестве в развитии новых отраслей / Теория и практика институциональных преобразований в России. Вып. 5. - М.: ЦЭМИ РАН, 2005; Дементьев В.Е. Соперничество за эффект от занимаемой рыночной доли как фактор неравномерности экономического развития / Теория и практика институциональных преобразований в России. Вып. 9. - М., ЦЭМИ РАН, 2007; Дементьев В.Е. Стратегия опережения в условиях олигопольной конкуренции на рынках новой продукции / Теория и практика институциональных преобразований в России. Вып. 10. - М., ЦЭМИ РАН, 2007 (в печати).

<sup>43</sup> См., например, Demirgüç-Kunt, Asli and Levine, Ross. Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Cross-Country Comparisons. World Bank Group, Policy Research Working Paper 2143 (July 1999).

## 7. Конфликтный потенциал транзитной зоны

Транзитная зона – такой этап развития экономики, когда имеются реальные возможности и для наращивания выпуска на основе имеющихся технологий, и для нетривиальных «пиратских» действий, и для наращивания собственных оригинальных разработок. Нахождение баланса несовпадающих интересов имитаторов и инноваторов, сырьевой и обрабатывающей промышленности приобретает здесь особое значение.

В транзитной зоне каждый из представленных вариантов действий имеет свои весомые преимущества. Так, развитая к моменту вступления в эту зону технологическая база, позволяет не только осваивать импортируемые технологии, но и осуществлять несанкционированное копирование довольно сложных зарубежных разработок. Перед этим искушением не могут устоять даже некоторые из мировых лидеров. В списке стран с самым высоким уровнем "пиратства", составляемом Международным союзом интеллектуальной собственности (ИПРА), фигурируют и достигшие значительных успехов в технологическом развитии страны (Аргентина, Чили, Индия, Мексика, КНР, Турция), и находящиеся выше рассматриваемой зоны (Канада, Израиль).<sup>44</sup>

Обостряющийся при вхождении в эту зону вопрос о значении защиты прав интеллектуальной собственности для самих стран-преследователей не имеет однозначного ответа. Теоретический анализ, начатый Хелпманом, показал, что результирующий эффект зависит от характера и интенсивности реагирования ТНК на предпринимаемые этими странами усилия по соблюдению этих прав<sup>45</sup>. Если транснациональные корпорации отвечают массивным перемещением производства в соответствующие страны, это может компенсировать выгоды несанкционированной имитации.<sup>46</sup> Однако эта экспансия ТНК, которой благоприятствует уступка экономического суверенитета страны, чревата ущемлением интересов некоторой части национального бизнеса. Формирование достаточно мощных госкорпораций позволяет сочетать усиление защиты прав собственности и сдерживание нарастающей при такой защите активности иностранных ТНК.

Свою порцию напряженности при развитии экономики в рассматриваемой зоне добавляет высокий уровень социально-экономической дифференциации общества. По некоторым оценкам Россия в своем развитии уже достигла вершины обратной U-кривой С. Кузнеца (S. Kuznets), описывающей связь между неравенством в обществе и экономическим развитием.<sup>47</sup> Речь идет о том, что экономическое развитие вначале ведет к увеличению неравенства, а затем к его уменьшению. Дальнейшее экономическое развитие должно поддерживаться сокращением неравенства.

---

<sup>44</sup> <http://top.rbc.ru/society/12/02/2008/140635.shtml>.

<sup>45</sup> Helpman, E. Innovation, imitation, and intellectual property rights // *Econometrica*, vol. 61, 1993, pp. 1247-1280.

<sup>46</sup> Branstetter L., Fisman R., Foley C.F., and Saggi K. Intellectual Property Rights, Imitation, and Foreign Direct Investment: Theory and Evidence. NBER Working Paper №13033, April 2007 (<http://www.nber.org/papers/w13033>).

<sup>47</sup> Ордин О. Неравенство и экономический рост. Подходит ли кривая Кузнеца для российской экономики? (<http://www.finansy.ru/publ/pmacro003.htm>).

Если социальная дифференциация выходит за рамки оправданной в глазах большинства населения, воспринимается как несправедливая, это отрицательно сказывается на доверии общественным институтам.<sup>48</sup> В результате возрастает угроза социальных конфликтов, а с ней и риск долгосрочных инвестиций. Данное обстоятельство, наряду с увеличением транзакционных издержек, ограничивает эффективность рыночных механизмов распределения рисков и экономических ресурсов. В зависимости от уровня самодисциплины рыночных контрактов, от степени неприятия риска экономическими агентами, даже не идеальное государственное вмешательство в экономические процессы может оказаться предпочтительнее его отсутствия.<sup>49</sup>

Вместе с тем высокий уровень дифференциации общества благоприятствует формированию устойчивой коалиции богатых и бюрократов.<sup>50</sup> Богатые поддерживают бюрократов, обеспечивая им высокие доходы, а бюрократы поддерживают богатых, устанавливая относительно низкие налоги. Для такой коалиции характерна уже не экспансия государственных услуг, а наоборот их ограничение.

В такой ситуации формирование структуры, выводящая часть экономики за рамки системы регулярной власти, может быть и не гарантирующей успеха, но попыткой ослабления коалиционных связей. К мерам по выходу по предотвращению формирования «коррупционного» равновесия допустимо отнести и относительно высокий уровень зарплаты сотрудников госкорпораций.<sup>51</sup>

Следует констатировать, что наряду с обычно отмечаемой тенденцией неоправданного наращивания государственных услуг реальна тенденция их неоправданного ограничения внутренними для страны факторами.

## **8. Условия успешной активизации инновационных процессов в экономике без участия государства в корпоративном капитале**

Когда использование промышленной политики для решения амбициозных задач не требует опоры на госкорпорации? Когда необходимые уровни инновационной активности в экономике, интенсивности коммерциализации технологических идей и тиражирования новой продукции обеспечиваются без непосредственного участия государства в акционерном капитале корпоративного сектора экономики? Для ответа на эти вопросы обратимся к ряду направлений (вариантов) промышленной политики.

---

<sup>48</sup> См. Дементьев В. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал, 2004, №8.

<sup>49</sup> Здесь также возникает обратная U-кривой зависимость, как показано в Acemoglu D., Golosov V., Tsyvinski A. Markets Versus Governments // MIT Department of Economics Working Paper No. 06-09, November 2007.

<sup>50</sup> Acemoglu D., Ticchi D., Vindigni F. Emergence and Persistence of Inefficient States // NBER Working Paper No. W12748. December 2007.

<sup>51</sup> О такого рода мерах, предусматривающих и реальную ответственность чиновников, см. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007, с. 121.

**Конкурентная политика** является влиятельным фактором инновационной активности.<sup>52</sup> Вместе с тем вопрос о структуре рынка, благоприятствующей выходу экономики на лидирующие позиции в инновационной конкуренции, имеет свои нюансы. Как известно, Шумпетер обратил внимание на то, что слишком атомистическая структура рынка мешает принципиальным нововведениям, поскольку в этих условиях потенциальным инноваторам трудно получить положительную прибыль от требующих крупных затрат инноваций. С другой стороны, при уровне концентрации производства, снижающем интенсивность конкуренции, ослабляются и стимулы к нововведениям.

Обратимся к вопросу о связи рыночной концентрации и расходов фирм на НИОКР. Еще в 1960 году обнаружена перевернутая U-образная форма взаимосвязи, при которой пик доли расходов на НИОКР в объеме продаж для средней отрасли соответствует индексу концентрации четырех продавцов от 50 до 55<sup>53</sup>. Оказалось, что отрасли с долей четырех фирм ниже 15% характеризовались фатально низкими стимулами к поддержке НИОКР. Последующие проверки этой зависимости выявили, что в формирующихся отраслях, где возможны скачкообразные изменения, возможность окупить расходы на НИОКР получают и относительно небольшие фирмы.<sup>54</sup>

Новейшие исследования акцентируют внимание на перевернутой U-образной форме связи между уровнем конкуренции на рынке, измеряемой индексом Лернера, и инновационной активностью фирм.<sup>55</sup> Экономика, находящаяся на стадии догоняющегося развития, вынуждена наращивать инвестиционные возможности через конкуренцию на мировых рынках в относительно зрелых отраслях. Многие из этих рынков имеют такую олигопольную структуру, что конкуренция на них не сильно отклоняется от вершины указанной кривой. Формирование госкорпораций «Атомэнергопром», «Объединенная авиастроительная корпорация», «Объединенная судостроительная корпорация» призвано обеспечить встраиванию в эту структуру, что отвечает и повышению их инновационной активности.

Индексы концентрации четырех продавцов во многих отраслях российской экономики близки к критическому уровню 15% (табл. 5) или даже ниже его. При том, что общий объем сделок на рынке слияний и поглощений с участием российских компаний В 2007 году составил 124,638 млрд долл., лидируют здесь те же отрасли, что уже отличаются высокой концентрацией продавцов (табл. 6).

---

<sup>52</sup> О взаимодополняемости и взаимоисключаемости промышленной и конкурентной политики см. Авдашева С., Шаститко А. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики, 2003, №9.

<sup>53</sup> Scherer F.M. Innovation and Growth. – Cambridge: MIT Press, 1984, p. 246.

<sup>54</sup> Поддерживающие этот вывод работы включают, в частности: Shrieves R. Market Structure and Innovation: A New Perspective // Journal of Industrial Economics, vol. 26 (June 1978); Lunn J. An Empirical Analysis of Process and Product Patenting: A Simultaneous Equation Framework // Journal of Industrial Economics, vol. 34 (March 1986); Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 1997, с.635.

<sup>55</sup> Aghion A., Bloom N., Blundell R., Griffith R., Howitt P. Competition and Innovation: An Inverted U Relationship // Quarterly Journal of Economics, May 2005, pp. 701-728.

Таблица 5

**Удельный вес объема промышленной продукции, выпускаемой 4 крупными организациями, процентов**

	1995	2000	2002	2003
Электроэнергетика	18,9	18,7	16,9	17,0
Топливная промышленность	18,8	34,1	32,4	33,8
Нефтедобывающая	37,8	47,6	48,7	49,4
Нефтеперерабатывающая	45,1	44,3	40,5	39,1
Черная металлургия	39,5	43,0	40,8	39,5
Цветная металлургия	37,1	40,9	28,6	29,3
Химическая и нефтехимическая промышленность	14,1	15,0	13,6	14,2
Машиностроение и металлообработка	16,6	16,4	15,0	14,8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	16,7	15,5	13,5	13,2
Промышленность строительных материалов	4,2	6,3	5,6	6,0
Легкая промышленность	5,0	6,2	7,0	9,1
Пищевая промышленность	2,9	6,1	7,9	6,8

Источник: Российский статистический ежегодник - 2007 г. ([www.gks.ru](http://www.gks.ru))

Таблица 6

**Сделки М & А с участием российских компаний за 2006–2007 гг.**

Отрасли, топ-15		2006 г.		2007 г.	
		Число сделок	Сумма сделок, млн долл	Число сделок	Сумма сделок, млн долл
1	Нефтегазовая	26	8 380	45	45 683
2	Электроэнергетика	3	472,7	23	18 300
3	Добыча полезных ископаемых	10	1 674,5	25	9 849
4	Связь	27	2 008,8	30	7 468
5	Металлургия	20	15866	22	6 169
6	Торговля	39	2 697,9	41	4 688
7	Финансы	32	2 530,8	43	4 491
8	Пищевая	36	1 254,4	50	4 425
9	Химическая	9	283,6	20	4 347
10	Машиностроение	20	511,1	32	2 725
11	Страхование	5	127,2	10	2 646
12	Услуги	26	1 580,1	40	2 494
13	СМИ	23	1 292,7	18	2 049
14	Строительная	14	567,9	24	2 003
15	Транспорт	14	927,7	19	1 660
<b>ВСЕГО</b>		<b>344</b>	<b>42 277,3</b>	<b>486</b>	<b>124 638</b>

Источник: РБК daily 12 февраля 2008 г., аналитическая группа М & А - Intelligence журнала «Слияния и поглощения»

Энергичная интеграционная инициатива самого частного бизнеса в российских машиностроении и металлообработке, химической и нефтехимической промышленности снизила бы актуальность участия государства в корпоративном капитале ради его укрупнения и активизации инновационных процессов.

**Научно-техническая политика.** Если имеются мощные частные корпорации с сильной собственной исследовательской базой, обеспечивающей исключительные знания и права в сфере инноваций, госкорпорации не нужны. Однако такая ситуация характерна для уже лидирующих стран. Вместе с тем и здесь имеет большое значение частно-государственное партнерство в проведении фундаментальных исследований.

Когда результаты НИОКР компании достаточно защищены, у нее имеется возможность без особого риска самой регулировать темп формирования новой рыночной ниши, оптимизировать этот темп с учетом возможностей финансирования нового производства. Если доля заемных средств не превышает долю собственных ресурсов, соответствующие проекты воспринимаются как вполне надежные для портфельных инвесторов. Не удивительно, что многие лидирующие страны тяготеют к рыночно-ориентированной модели финансовой системы.

**Инвестиционная политика.** Мобилизация инвестиционных ресурсов, их концентрация на перспективных направлениях коммерциализации новых идей – то, что необходимо для успешного догоняющего развития.

Организационной инновацией, во многом послужившей решению этой задачи, стали послевоенные японские финансово-промышленные группы (кейрецу).<sup>56</sup> Такие группы не побоялись соперничать с мировыми лидерами и на уже устоявшихся рынках, используя в качестве конкурентного преимущества скорость улучшающих инноваций. Подобное соперничество, требующее крупных инвестиций, сопряжено со значительным риском. Важными качествами ФПГ является способность к внутригрупповой мобилизации ресурсов, распределение риска инновационных проектов среди участников группы, снижение этого риска за счет долгосрочных партнерских отношений и тесной координации сопряженных производств. При ориентации самого бизнеса на совместное решение долгосрочных задач роль государственных кредитов становится все больше вспомогательной. Таким образом, формируются условия для реализации целей догоняющего развития без непосредственного участия государства в акционерном капитале корпораций.

Принципиальным фактором преобладания у них долгосрочных мотиваций является распределение контрольного пакета акций среди стратегических, а не портфельных инвесторов. Такая ситуация характерна для банковско-ориентированной модели финансовой системы (Япония, Германия).

---

<sup>56</sup> Существует мнение, что и здесь не обошлось без заимствований и на самом деле кейрецу намного старше и, по сути, являются не японским, а американским изобретением, впервые примененным в 1910 году Вильям Дюраном (1861-1947). Созданная им корпоративная система на тридцать с лишним лет обеспечила General Motors 30%-ное ценовое преимущество перед конкурентами, включая Ford и Chrysler наряду с решающим преимуществом в темпах производства (<http://articles.purebiz.ru/index.php?tid=25&id=912>).



Чем слабее национальная банковская система, тем более жесткому контролю (включая национализацию) подвергается частный бизнес, получающий массированную финансовую поддержку со стороны государства для решения задач модернизации экономики. Подобная ситуация наблюдалась в Корее в период ускоренного роста.

**Структурная политика.** Даже при наличии обладающих долгосрочными мотивациями и значительными финансовыми ресурсами бизнес-групп может потребоваться государственная их поддержка в условиях крупных структурных сдвигов. Интегрированные корпоративные структуры (бизнес-группы) способны в определенной мере и сами облегчить осуществление таких сдвигов, снизить сопряженные с ними потери инвестиционного потенциала.<sup>57</sup> Например, японским ФПГ добиться такого эффекта в период реструктуризации черной металлургии помогло использование трансфертных (внутригрупповых) цен на сталь, отличающихся от цен мирового рынка. Государственная поддержка способствовала формированию и целенаправленной деятельности отраслевого картеля реструктуризации. Возможность создания такого рода картелей для предотвращения избыточной конкуренции в отрасли, ведущей к истощению ее инвестиционного потенциала, предусмотрена в антимонопольном законодательстве ряда стран, в частности, Италии, Германии. Сотрудничество государства и бизнес-групп в рамках картелей реструктуризации снижает инвестиционную инерционность системы, способную стать препятствием для выхода на передовые технологические рубежи.<sup>58</sup>

Дефицит стратегически ориентированных собственников, связывающих свое будущее с развитием бизнеса в национальной экономике, ограничивает возможности решения задач догоняющего развития отрасли без создания в ней контролируемых государством компаний.

## 9. Организационные формы госкорпораций

Актуальность формирования интегрированных корпоративных структур в высокотехнологичных отраслях раскрыта во многих исследованиях.<sup>59</sup> Однако особенно в этих отраслях при интеграции вдоль технологических цепочек приходится искать компромисс между гибкостью производства, сокращая для этого число охватываемых звеньев, и способностью к тиражированию продукции, усиливая контроль над

---

<sup>57</sup> Хотя относительно деятельности российских бизнес-групп во второй половине 1990-х годов преобладают скептические оценки, эти группы оказали сдерживающее влияние на спад промышленного производства, а после кризиса 1998 года продемонстрировали сравнительные преимущества в адаптации к изменившейся экономической конъюнктуре. См. Дементьев В.Е. Отечественные ФПГ: испытание кризисом-98 // Российский экономический журнал, 1999, №11-12; Дементьев В.Е. Финансово-промышленные группы в стратегии реформирования российской экономики // Российский экономический журнал, 2000, №11-12.

<sup>58</sup> О таком препятствии см. Acemoglu D., Aghion Ph., Zilibotti F. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth // MIT Economics Working Paper No. 04-03.

<sup>59</sup> См., например, Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности. Ред. Варшавский А.Е. и Макаров В.Л.). - М.: Наука, 2004; Бендиков М.А., Фролов И.Э. Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития / Центр. экон.-мат. ин-т РАН. - М. : Наука, 2007.

поставщиками. Существенные сложности возникают при согласовании интересов ОКБ и серийных заводов. Прямое участие государства в этом согласовании особенно важно в период формирования интегрированных структур.

Создание диверсифицированных госхолдингов не является спецификой российской экономики. Коммерческую хватку АО «Казахстанский холдинг по управлению государственными активами «Самрук», действующего с 2006 года, уже почувствовали имеющие интересы в этой стране российские компании. В Сингапуре учрежденному 25 июня 1974 года госхолдингу Temasek принадлежат акции следующих предприятий: 100% Singapore Power (электричество и газ) и PSA International (порты), 67% Neptune Orient Lines (пароходство), 60% Chartered Semiconductor Manufacturing (полупроводники), 56% SingTel (телекоммуникации), 55% SMRT (транспортные услуги), 55% Singapore Technologies Engineering и 51% SemCorp Industries. Кроме того, Temasek располагает контрольным пакетом акций следующих предприятий: 32% SembCorp Marine (судостроение) и 28% DBS (крупнейший банк в Сингапуре).<sup>60</sup> Холдинг Temasek подчиняется непосредственно президенту страны, под контролем которого принимаются принципиальные имущественные и кадровые решения. Около 300 штатных сотрудников холдинга управляют активами в 108 млрд. долл. США (на 31 марта 2007 г.).<sup>61</sup>

По сравнению с Temasek контроль над частью российских госкорпораций, например, ГК «РоснаноТех», ОАО «Атомный энергопромышленный комплекс», менее централизован, распределен между президентом и правительством.

Устав ОАО «Атомный энергопромышленный комплекс» утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 июля 2007 г. № 432.

### III. Правовой статус общества

16. Общество, а также его дочерние и зависимые общества совершают сделки, связанные с отчуждением, возможностью отчуждения или передачей в доверительное управление принадлежащих им:

акций акционерных обществ, включенных в утвержденные Президентом Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом «Об использовании атомной энергии» перечни российских юридических лиц, в собственности которых могут находиться ядерные материалы, ядерные установки, - только с согласия Президента Российской Федерации;

акций, внесенных в соответствии с решением Правительства Российской Федерации в уставный капитал общества, - только с согласия Правительства Российской Федерации.

Сделки, совершенные без такого согласия, ничтожны.

<sup>60</sup> Столь значительные активы Temasek не препятствуют отнесению Сингапура некоторыми исследователями к странам с самым слабым вмешательством государства в экономику. См. доклад Д. Трейсмана на конференции «Роль государства в модернизации экономики», ГУ-ВШЭ, Москва, 4 - 6 апреля 2006 года.

<sup>61</sup> Temasek website (<http://www.temasekholdings.com.sg/>); Chang H-J. State-Owned Enterprise Reform. UNDESA, 2007.

Федеральный закон Российской Федерации от 19 июля 2007 года N 139-ФЗ. «О российской корпорации нанотехнологий»

Статья 6. Взаимоотношения Президента Российской Федерации, органов государственной власти и органов местного самоуправления с Корпорацией

2. Президент Российской Федерации назначает на должность и освобождает от должности генерального директора Корпорации.

3. Правительство Российской Федерации:

1) назначает на должность и освобождает от должности членов наблюдательного совета Корпорации, в том числе председателя наблюдательного совета Корпорации, за исключением генерального директора Корпорации, входящего в состав наблюдательного совета Корпорации по должности;

2) определяет размер вознаграждения генерального директора Корпорации;

3) определяет направления, порядок и условия инвестирования временно свободных средств Корпорации, а также предельный размер инвестируемых временно свободных средств Корпорации.

В ГК «Ростехнологии» 4 из 9 членов наблюдательного совета являются представителями Правительства Российской Федерации, однако основная роль в формировании этого совета отведена уже Президенту Российской Федерации.

Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2007 года N 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии»

Статья 6. Взаимоотношения Президента Российской Федерации, органов государственной власти и органов местного самоуправления с Государственной корпорацией «Ростехнологии»

2. Президент Российской Федерации:

1) назначает председателя и иных членов наблюдательного совета Государственной корпорации «Ростехнологии», прекращает их полномочия в порядке, установленном настоящим Федеральным законом;

2) назначает на должность и освобождает от должности генерального директора Государственной корпорации «Ростехнологии»;

3) осуществляет иные полномочия, предусмотренные настоящим Федеральным законом.

Большие сомнения вызывает формирование нескольких госкорпораций в форме некоммерческих организаций. Хотя, как правило, на эти корпорации не распространяется действие пунктов 3, 5, 7, 10 и 14 статьи 32 Федерального закона от 12 января 1996 года N7-ФЗ «О некоммерческих организациях», регламентирующих порядок осуществления контроля за деятельностью некоммерческих организаций, сохраняется определяющий эти организации принцип. Как известно, «некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками» (Статья 2 Закона).

Выбор этой формы свидетельствует о приоритете целей развития над задачей пополнения государственного бюджета за счет дивидендов. Установка на реинвестирование прибыли благоприятствует решению долгосрочных задач, связанных с маневрированием ресурсами. Доводы в пользу оправданности такого подхода можно почерпнуть и из зарубежного опыта, где подобные установки просматриваются в политике по отношению к принадлежащим государству предприятиям.

Так в Китае в результате налоговой реформы в 1994 полностью находящиеся в собственности государства предприятия были освобождены от платежа дивидендов правительству. При этом экономисты Всемирного банка в течение многих лет советовали китайскому правительству начинать собирать дивиденды у госпредприятий.<sup>62</sup> Оно воздерживалось от такого шага, несмотря на предостережения об угрозе переинвестирования производства. Наблюдаемый рост его капиталоемкости не стал препятствием для получения прибыли ведущими госпредприятиями. По данным Минфина КНР, в 2006 г. доходы госпредприятий от продаж составили 1,8 трлн долл., прибыль - 141,7 млрд долл., объем налогов отчислений - 154,6 млрд долл. Прибыль 445 ведущих государственных предприятий Китая достигла почти 114,6 млрд долл., что на 18,6% выше, чем в 2005 г. Массированные инвестиции этими предприятиями рассматриваются как средство превращения их во влиятельных игроков на мировом рынке. На достижение этой стратегической цели направлена и деятельность созданной в 2003 году Комиссии по наблюдению и управлению государственными активами (State Assets Supervision and Administration Commission - SASAC). Этой комиссии были переданы функции собственника по отношению к важнейшим 196 госпредприятиям, на основе которых должны формироваться 30-50 глобальных компаний будущего Китая. Для решения такой задачи будет использоваться гибкая дивидендная политика, обеспечивающая маневрирование ресурсами между подконтрольными SASAC предприятиями в пользу наиболее перспективных и значимых из них.

Чем оправдать такое стремление к формированию ТНК, что вопрос о пополнении госбюджета их дивидендами отнесен на второй план? Одним из объяснений здесь может быть то, что транснационализация производства готовой продукции сопровождается внешними (экстернальными) эффектами для поддерживающих отраслей. Улучшаются условия для экспорта продукции этих отраслей. С другой стороны, транснационализация сырьевого бизнеса снижает риски для национальной экономики столкнуться с дефицитом исходных ресурсов.

Опыт использования дивидендной политики в качестве средства поддержки стратегических предприятий заслуживает особого внимания в свете перспективы вступления России в ВТО. Условия этой организации ограничивают возможности обращения с такого рода целями к кредитной политике. Заблаговременное наращивание через госкорпорации инвестиционного потенциала отечественных предприятий способно, в принципе, облегчить их приспособление к режиму ВТО.

---

<sup>62</sup> Mattlin M. The Chinese government's new approach to ownership and financial control of strategic state-owned enterprises. Bank of Finland, BOFIT Discussion Papers 10, 2007.

## 10. Совершенствование корпоративного управления в компаниях с государственным участием

Сложности выстраивания эффективной системы корпоративного управления в компаниях с государственным участием и в крупных частных компаниях с распыленной структурой собственности во многом близки.<sup>63</sup> Наличие крупного акционера в лице государства может даже облегчать решение этой задачи. Упорная трактовка приватизации как лучшего средства от «провалов» государства тормозит освоение передового зарубежного опыта совершенствования корпоративного управления в компаниях с государственным участием. Широко известны Принципы корпоративного управления ОЭСР. В 2005 г. как дополнение к ним было подготовлено Руководство ОЭСР по корпоративному управлению на государственных предприятиях.<sup>64</sup>

Претензии к качеству управления в российских компаниях с государственным участием связаны со следующими обстоятельствами:

- расплывчатостью целей государства как собственника;
- несогласованностью интересов государства и частных инвесторов;
- сбоями в выработке единой позиции различных государственных органов в отношении госкомпаний;
- слабой ответственностью госорганов и управляющих за эффективность использования госимущества;
- недостаточным вкладом советов директоров и представителей государства в этих советах в обеспечение качественного корпоративного управления в госкомпаниях.

Анализ российской практики позволяет выделить четкое определение задач и программ развития таких предприятий в качестве ключевого звена улучшения их корпоративного управления.<sup>65</sup> Весьма опасна ситуация, когда, располагая огромными финансовыми ресурсами, госкорпорации не имеют обоснованных ориентиров размещения временно свободных средств. Она способна привести к повторению негативного опыта Государственной инвестиционной корпорации («Госинкор»), созданной в феврале 1993 года для привлечения внешних и внутренних инвестиций в экономику России.

Среди аргументов в пользу размещения средств госкорпораций за рубежом фигурируют антиинфляционные доводы. Однако и при таком размещении можно действовать различным образом. Необходим поиск вариантов, способствующих приобщению к зарубежным достижениям в сфере НИОКР. Это должно быть одной из задач госкорпорации «РоснаноТех».

Для в перспективе приватизируемых госкорпораций важно уже сейчас так определить «правила игры», чтобы в действиях управляющих преобладала установка не на

---

<sup>63</sup> Chang H-J. State-Owned Enterprise Reform. UNDESA, 2007.

<sup>64</sup> OECD Guidelines on Corporate Governance of State-owned Enterprises. - Paris 2005.

<sup>65</sup> Авдашева С.Б., Долгопятова Т.Г., Пляйнес Х. Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта. WP1/2007/01. – М.: ГУ ВШЭ, 2007; Дементьев В. Е. Корпоративные планы как инструмент корпоративного управления в компаниях с государственным участием // Проблемы теории и практики управления, 2007, №8.

прокладывание путей к инсайдерской приватизации, а на развитие производства. В этой связи целесообразны ограничения на сочетание руководящих должностей в госкорпорациях и частного семейного бизнеса. С существенными рисками для общества, особенно при доступе предприятий с государственным участием к большим финансовым ресурсам, сопряжено стимулирование руководства этих предприятий с помощью опционов на приобретение акций.<sup>66</sup>

### **11. Время и условия передачи госкомпаний в частные руки**

Если задачи государственного участия в предприятии ограничиваются обеспечением перспективного производства недостающими финансовыми ресурсами, то выбор времени выхода государства из капитала предприятия близок к ситуации, в которой перед подобным выбором стоит банк финансово-промышленной группы.<sup>67</sup> Начало этапа дистанцирования банка от промышленного предприятия зависит от достигнутой степени реализации эффекта масштаба в производстве, наличия подходящих покупателей на акции предприятия, инвестиционных потребностей новых перспективных технологий и отраслей.

Если государство вынуждено выступать акционером ввиду дефицита стратегически ориентированных на национальную экономику частных инвесторов, то время передачи госкомпаний в частные руки зависит от появления таких инвесторов. Как показывает опыт японских ФПГ, перекрестное владение акциями способствует ориентации компаний на решение долгосрочных задач развития. Когда контрольный пакет акций находится в руках стратегических акционеров, размещение остальных акций среди портфельных инвесторов может стать фактором, дисциплинирующим как крупных акционеров, так и менеджеров передаваемых в частные руки госкомпаний.

Передаче госкомпаний в частные руки должно предшествовать формирование эффективной системы институтов, способных обеспечить защиту интересов страны в условиях интернационализации рынка корпоративного контроля. Такие страны, как США, соответствующей системой институтов уже располагают, что и продемонстрировали, сохранив национальный контроль над морскими портами, когда ни в них не имелись иностранные покупатели. Озабоченность последствиями экспансии иностранного капитала – одна из причин курса Китая на сохранение государственного контроля над ведущими компаниями ряда отраслей национальной экономики (см. Приложение 2).

### **12. Заключение**

Шансы, что госкорпорации обеспечат прорыв России на лидирующие позиции в мировом экономическом развитии, не следует преувеличивать. Однако изначальное

---

<sup>66</sup> Об опасности опционных схем стимулирования менеджеров см. Джозеф Стиглиц. Ревущие девяностые. Семена развала. – М.: Современная экономика и право, 2005.

<sup>67</sup> Модели такого выбора в ФПГ см. Косачев Ю.В. Математическое моделирование интегрированных финансово-промышленных систем. – М.: Логос, 2008; Дементьев В.Е. Финансовые и имущественные основания стратегических преимуществ ФПГ. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008.

отнесение такого рода структур к категории «бесперспективных больных» только снижает эти шансы. И наоборот, поиски адекватного возможностям госкорпораций места их в широкой системе мер по совершенствованию общественных институтов помогут предотвращению дискредитацию и этого организационного нововведения российской экономики.

Приложение 1

**Сравнительная динамика подушевого ВВП стран с учетом паритета покупательной способности.**

	1980	1985	1990	1995	2000	2005
United States	1	1	1	1	1	1
Canada	0,888667	0,861509	0,827772	0,803497	0,81423	0,822839
France	0,821205	0,769672	0,786498	0,770589	0,75154	0,739894
Italy	0,790182	0,763959	0,794287	0,796294	0,756004	0,720949
Germany	0,795389	0,759573	0,774739	0,785969	0,745948	0,717939
Japan	0,754994	0,759106	0,838087	0,839328	0,755549	0,750371
United Kingdom	0,766595	0,752831	0,780707	0,788872	0,789436	0,817595
Australia	0,772477	0,748485	0,728379	0,74015	0,744694	0,767583
Greece	0,842687	0,735459	0,682675	0,653556	0,651725	0,747293
Israel	0,760618	0,724959	0,733281	0,779913	0,756231	0,722681
New Zealand	0,695215	0,681039	0,599067	0,603754	0,573388	0,606512
Ireland	0,59548	0,555225	0,610311	0,700866	0,913549	1,021126
Hong Kong SAR	0,512817	0,553346	0,694918	0,789847	0,757623	0,861335
Spain	0,582074	0,541652	0,600218	0,610032	0,626882	0,644576
Portugal	0,467193	0,441809	0,53319	0,548006	0,566651	0,534898
Singapore	0,423577	0,454565	0,547339	0,681966	0,704964	0,744125
Argentina	0,537413	0,39725	0,32694	0,384252	0,357669	0,352896
South Africa	0,462462	0,390105	0,338702	0,299783	0,274652	0,296018
Taiwan Province of China	0,305326	0,349256	0,459136	0,587022	0,646387	0,69428
Mexico	0,347824	0,306247	0,270752	0,251692	0,264742	0,258387
Brazil	0,34369	0,288835	0,258441	0,261735	0,232487	0,232175
Korea	0,215077	0,26151	0,35206	0,460037	0,473925	0,542508
Malaysia	0,188263	0,189719	0,204384	0,265333	0,255952	0,270657
Chile	0,22905	0,180884	0,2056	0,271312	0,270653	0,293968
Philippines	0,17776	0,131595	0,131596	0,124381	0,117072	0,122349
Thailand	0,113173	0,118291	0,159002	0,214372	0,181094	0,208418
Indonesia	0,075554	0,076239	0,084371	0,10377	0,089181	0,098614
India	0,053419	0,056547	0,060189	0,066888	0,069947	0,08297
China	0,034603	0,047747	0,057623	0,091529	0,114628	0,164657

Источник: Рассчитано по International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2007.

**Политика китайского государства как собственника в отдельных сферах деятельности**

Сферы деятельности	Ориентиры действий как собственника
Оборонная промышленность, электрогенерация и распределительные сети, нефтяная и нефтехимическая промышленность, телекоммуникации, угольная промышленность, гражданское авиастроение, кораблестроение	Сохранение полного государственного контроля и наращивание государственных активов в соответствующих отраслях
Машиностроение, автомобилестроение, информационные технологии, строительство, сталелитейная промышленность, химическая промышленность, землеустройство, R&D.	Обладание контрольным пакетом акций, сохранение государственного акционерного влияния даже при уменьшении госдоли в собственности
Торговля, инвестиции, медицина, конструкционные материалы, сельское хозяйство, геологоразведка	Сохранение необходимого влияния через контроль над ведущими компаниями, сокращение госучастия в остальных компаниях

Источник: Mattlin M. The Chinese government's new approach to ownership and financial control of strategic state-owned enterprises. Bank of Finland, BOFIT Discussion Papers 10, 2007.

**Оглавление**

<b>1. Специалисты предупреждают: госкорпорации опасны для здоровья экономики....</b>	<b>1</b>
<b>2. Обстоятельства разворота промышленной политики в сторону госкорпораций.....</b>	<b>4</b>
<b>3. Госкорпорации и ревизия взглядов на госсектор экономики.....</b>	<b>6</b>
<b>4. Экономическая позиции России - «между двух стульев».....</b>	<b>8</b>
<b>5. Причины дивергенции экономического развития стран.....</b>	<b>10</b>
<b>6. Возможности догоняющего развития без уступки экономического суверенитета..</b>	<b>14</b>
<b>7. Конфликтный потенциал транзитной зоны.....</b>	<b>20</b>
<b>8. Условия успешной активизации инновационных процессов в экономике без участия государства в корпоративном капитале.....</b>	<b>21</b>
<b>9. Организационные формы госкорпораций.....</b>	<b>25</b>
<b>10. Совершенствование корпоративного управления в компаниях с государственным участием.....</b>	<b>29</b>
<b>11. Время и условия передачи госкомпаний в частные руки.....</b>	<b>30</b>
<b>12. Заключение.....</b>	<b>30</b>