
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

П.В. Шинкаренко

При финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований 9–10 апреля 2013 г. в Москве состоялся Четырнадцатый всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Организаторы форума – Отделение общественных наук РАН и его секция экономики, Центральный экономико-математический институт РАН, научный совет «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий», ряд высших учебных заведений, российских и международных научных фондов и журналов. Кроме того, Научный совет ООИ РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий» провел в рамках симпозиума круглый стол, на котором были рассмотрены проблемы государственных, частных и народных предприятий.

В работе Четырнадцатого всероссийского симпозиума приняли участие 473 ученых и практиков из 34 городов России и шести зарубежных стран. Они прислали 465 тезисов докладов, которые были изданы отдельными сборниками. Наибольшее представительство – около 300 человек – было от Москвы. Солидные делегации прибыли также из Костромы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Переславля-Залесского, Чебоксар, Челябинска, Иванова и ряда других городов.

Открывая пленарное заседание, сопредседатель оргкомитета симпозиума заместитель директора ЦЭМИ РАН, член-корреспондент РАН *Г.Б. Клейнер* отметил, что за последнее

время в области стратегического планирования произошли крупные изменения. Стратегия – как ключевое слово симпозиума из якобы «устаревшего» понятия – с одной стороны, и «чуждого» – с другой, превратилась в неотъемлемый элемент сегодняшней экономической повестки дня. В прошлом году на симпозиуме говорилось о разработке законопроекта «О государственном стратегическом планировании». Сегодня этот документ был принят Государственной думой РФ в первом чтении, идет работа над его совершенствованием. Так что следующий год мы начнем в системе актуального государственного стратегического планирования. Это крупная подвижка в направлении упорядочения, регулирования и повышения эффективности экономики. Разумеется, на этом пути большую роль сыграла разработка Стратегии-2020, хотя она формально и не относится к документам стратегического планирования. Сейчас начинается работа над Стратегией-2030, – документ, который тоже нельзя считать бесполезным, несмотря на острую критику этих документов. Второе ключевое понятие симпозиума – предприятие. Ситуация здесь, к сожалению, не улучшилась. Скорее всего, в настоящее время мы наблюдаем попытки выживания старых предприятий. Темпы роста экономики, в частности обрабатывающей промышленности, сейчас достаточно низкие. Здесь есть серьезные проблемы. Хотя и теория менеджмента, и образование в этой сфере развиваются. Тем не менее ситуация на предприятиях нуждается в существенном улучшении.

Основной момент сегодняшнего и даже завтрашнего дня состоит в том, что между этими двумя понятиями – стратегическим планированием и предприятием – существует серьезный разрыв. Закон о стратегическом планировании, к сожалению, не доходит до предприятий, не пронизывает всю толщу экономики. Нет структур, которые бы организовывали все микро- и макроуровни и, образно говоря, притягивали бы стратегическое «небо» к экономической «земле», т.е. выполняли те задачи, которые когда-то

© Шинкаренко П.В., 2013 г.

решал Государственный плановый комитет (Госплан), соединявший высший и низший уровни управления народным хозяйством. В настоящее время ни одно государственное ведомство практически таких задач не решает. Считается, что этим должны заниматься государственные олигархи. Но у них, как известно, другие задачи, и они не смогут стать связующим звеном между стратегией государства и деятельностью предприятий. Эту роль отчасти пытаются выполнять бизнес-ассоциации, но они пока не развились в достаточно мощные структуры. Тем не менее, свободное место не может пустовать долго. Как и чем его заполнить – основная задача, которую должны решать экономисты практически всех областей экономики. «И в первую очередь – наш симпозиум», – подчеркнул Г.Б. Клейнер.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОСТИ

«Нас ожидает очередная волна приватизации», – заметил академик *В.М. Полтерович*, представивший доклад на тему «Проблемы оптимизации структуры собственности». Но в данном случае программа приватизации федерального имущества в соответствии с распоряжением премьер-министра от 20 июня 2012 г. существенно расширена. В частности, к 2016 г. предусмотрено вывести государство из управляющих структур в ряде крупных компаний. В их числе ВТБ, «Объединенная зерновая компания», «Зарубежнефть», «РусГидро», «ИНТЕР РАО ЕЭС», «Международный аэропорт Шереметьево», «Аэрофлот – российские авиалинии», «Российский Сельскохозяйственный банк», «Акционерная компания “АЛРОСА”», «Роснефть». Кроме того, планируется снизить уровень участия государства в капитале ряда других компаний.

По мнению докладчика, причин для очередной массовой приватизации в России немало. Среди них:

- устранение нечестной конкуренции со стороны государственных предприятий, развитие частной инициативы;
- пополнение бюджета;
- вера в то, что приватизированные предприятия эффективнее государственных;
- уменьшение издержек управления государственным сектором, прекращение дотирования государственных предприятий, нежелание государства нести производственные и политические риски, связанные с изменениями условий производства и реструктуризацией;
- стимулирование инвестиций со стороны фирм-покупателей после приватизации;
- улучшение инвестиционного климата: демонстрация намерений правительства развивать рынок;
- развитие финансового сектора с целью использования новых возможностей получения прибыли;
- заинтересованность потенциальных покупателей, рассчитывающих приобрести предприятия по цене ниже рыночной.

Кроме того, на решение повлияли и административные игры: использование приватизации для ослабления оппонентов, а также личная заинтересованность некоторых чиновников в приватизации.

Для того чтобы прояснить ситуацию, академик Полтерович обратился к опыту приватизации, накопленному в мировой практике. В частности, он попытался найти ответ на вопрос: правда ли, что приватизированные предприятия всегда эффективнее государственных? Анализ многочисленных публикаций позволил вычленивать два направления научного поиска. Первое – сопоставление эффективности управления государством и частными агентами, приобретающими собственность в результате приватизации. Второе – исследование вопроса о том, приводит ли приватизация к реструктуризации. Сторонники первого направления утверждают, что форма собственности не играет роли, если существуют симметрия информации, нейтральность агентов к риску и совершенная конкуренция частных агентов за продаваемую государством собственность.

В противном случае приватизация не обеспечивает эффективности. Более того, после приватизации инвестиционная активность фирм падает. Это подтверждается опытом 63 достаточно крупных американских компаний, пакеты акций которых были проданы в 1980–2007 гг.

Неоднозначные выводы вытекают и из эмпирических работ. Одни из них утверждают, что приватизация ускоряет рост и даже уменьшает безработицу. Но большая часть стран, в которых проводились исследования, в рассматриваемый период получала финансовую помощь от МВФ и не может быть примером для подражания. Другие исследования, напротив, считают, что «...приватизация сама по себе не гарантирует улучшения функционирования, по крайней мере, в кратко- и среднесрочной перспективе», что «эффект приватизации был положительным в странах Восточной Европы», но был «нулевым или даже отрицательным в России и остальных странах СНГ». Однако вновь возникшие частные предприятия, как правило, оказались эффективнее государственных.

В подавляющем большинстве стран ЕС телекоммуникации, коммунальные услуги, транспорт и энергетический сектор находились полностью в руках государства вплоть до первой половины 1990-х гг. Государственный сектор играл важнейшую роль и в экономике восточно-азиатских «тигров» в периоды их быстрого роста, и в странах Западной Европы в процессе их восстановления после Второй мировой войны. Так, в Сингапуре – одном из лидеров «экономического чуда» в 1993 г. доля государственного сектора (включая общественный сектор и предприятия со 100%-й собственностью государства) составляла около 60%; к 2001 г. эта доля существенно сократилась, но все еще составляла более 20% ВВП. «Таким образом, исторические данные свидетельствуют в пользу гипотезы о том, что в странах догоняющего развития роль государственного сектора должна быть выше, чем в развитых странах», – констатирует ученый.

Результаты эмпирических исследований показывают, что успех приватизации су-

щественно зависит от качества институциональной среды. Так, ошибки приватизации порождают социальные издержки, связанные с особым отношением населения к приватизации, которое можно определить одной фразой: все ненавидят приватизацию. Одним из источников такой оценки является качество государственного управления: чем оно ниже, тем меньше прибыль государственных предприятий, но одновременно – тем больше трансформационные издержки. Следовательно, неэффективность государства по сравнению с частным сектором, даже если она имеет место, не является решающим аргументом в пользу приватизации. Иначе говоря, «*плохое*» государство вероятней всего не справится и с задачей быстрого реформирования экономики, так что в первую очередь нужно искать способы постепенного улучшения качества государственного управления. Весь имеющийся в России опыт подтверждает этот вывод.

Далее академик В.М. Полтерович предостерег от недооценки роли частного бизнеса в формировании и поддержании коррупционных механизмов. При этом он сослался на данные агентства Transparency International, которое в 2011 г. опубликовало результаты очередного опроса менеджеров из 28 крупнейших экономик, оценивая их готовность платить взятки за рубежом. Наивысшая оценка (наименьшая готовность платить взятки) оценивалась десятью баллами. Все 28 стран расположились в диапазоне от 8,8 до 6,1. Россия заняла наихудшую позицию; не слишком сильно опередил ее и Китай.

Обобщая приведенные данные, В.М. Полтерович пришел к следующему заключению. Во-первых, аргументы сторонников «безусловной» приватизации не подтверждаются ни соответствующей теорией, ни практикой. Эффективность приватизации тем выше, чем лучше качество государственного управления и рынка. Во-вторых, низкое качество государственного управления не может рассматриваться как решающий аргумент в пользу приватизации, поскольку оно приводит к высоким трансформационным издержкам и

сосуществует с низким качеством рынка. Этим объясняется тот факт, что негативное влияние приватизационных кампаний и на эффективность предприятий, и на экономический рост наблюдается в развивающихся странах чаще, чем в развитых. Таким образом, решения о приватизации следует рассматривать в контексте более общей задачи – отыскания рациональной структуры собственности в экономике.

По мнению академика В.М. Полтеровича, для экономического успеха важно рациональное сочетание различных типов собственности. Инфраструктура, естественные монополии, градообразующие предприятия – кандидаты на включение в государственный сектор. Для догоняющих экономик государственные предприятия могут и должны играть, кроме того, особую роль – быть в определенном смысле институтами развития. Преимущество государственного предприятия состоит, с одной стороны, в том, что оно имеет больший плановый горизонт, лучший доступ к долгосрочным кредитам, что позволяет инициировать совместные с частными фирмами проекты, которые частный сектор «в одиночку» не мог бы реализовать. С другой стороны, государственное предприятие – площадка для внедрения более эффективных технологий и методов хозяйствования, инициатор и координатор широкомасштабных проектов модернизации отраслей, выполняемых на основе кооперации государственных и частных компаний. Обладая высококвалифицированными и заинтересованными экспертами, такие предприятия могли бы стать основой для реализации частно-государственного партнерства. Государственный сектор как проводник промышленной политики приобретает особое значение в условиях ВТО, когда возможности обычных инструментов государственного влияния на экономику ограничены.

Рациональное сочетание государственной и частной собственности в стране можно найти, если исходить из следующих гипотез.

Во-первых, в общем случае существует множество стационарных состояний. Рациональная структура собственности в сред-

несрочном периоде зависит от ее текущей структуры. Справедливость этой гипотезы подтверждается тем фактом, что в развивающихся странах доля государственной собственности варьирует в широких пределах.

Во-вторых, стационарность – функция меняющихся условий. Поэтому имеющийся у государства «инвестиционный портфель» целесообразно непрерывно проверять на стационарность с тем, чтобы в случае необходимости можно было его подстраивать.

В-третьих, относительный объем государственного сектора должен быть тем больше, чем выше качество государственного управления по сравнению с качеством управления в частном секторе.

В-четвертых, для высокоразвитых стран издержки изменения портфеля малы; поэтому множество стационарных состояний является достаточно узким. Для таких стран прямое государственное вмешательство обычно неэффективно, поэтому объем государственного сектора должен быть незначительным.

Для экономик среднего уровня развития издержки изменения портфеля велики, а различия между качеством человеческого капитала в государственном и рыночном секторе не столь значительные. Поэтому множество стационарных состояний обширно, а значит, объем государственного сектора существенно зависит от предыстории.

Заключая свой анализ, академик В.М. Полтерович пришел к выводу: *для повышения эффективности приватизационных реформ необходимо срочно разработать нормативный документ о принципах управления государственной собственностью России, аналогичный действующим в развитых странах Запада.*

СИСТЕМНАЯ ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИЯТИЯ

Заседание симпозиума было построено на сочетании теоретических, практических

и промежуточных докладов. В частности, доклад «Системная экономика – как среда функционирования предприятий», с которым выступил член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер, относится к сфере теории. Смысл его в том, что сегодняшняя экономическая теория, в том числе и теория фирмы, которой касался академик В.М. Полтерович, и теория мезоэкономических, отраслевых и межрегиональных систем, которые составляют промежуточный слой экономики, а также макроэкономическая теория по разным причинам нуждается в решительном совершенствовании. В научном сообществе часто говорят о крупнейших изменениях в экономике, создании законодательных основ для ее функционирования. Но в сфере экономической теории, по мнению докладчика, необходимы не менее важные системные преобразования. Иначе говоря, теоретический фундамент экономики нуждается в модернизации, которая не менее важна, чем в промышленности и в других сферах экономики. Концепция системной экономики, по мнению докладчика, может стать платформой, на которой могли бы развиваться различные компоненты экономической теории; она также способна преодолеть противоречия, в плену которых находится в настоящее время экономическая теория.

Краеугольными камнями этой концепции являются такие составляющие, как системная экономика – особый вид экономической теории; системные предприятия; их системное включение друг в друга; системный менеджмент.

Системная экономика – экономика, рассматриваемая в аспектах возникновения (создания) функционирования, взаимодействия и трансформации экономических систем. Следовательно, под системной экономикой подразумевается некоторый другой, в сравнении с общепризнанным, взгляд на экономику в целом. В разных экономических теориях видение экономики различны. У сторонников той или иной концепции появляются своего рода шоры, позволяющие видеть какой-то один, достаточно узкий фрагмент общей картины. Так,

неоклассическая экономика видит агентов, их цели и взаимоотношения между ними. Она господствовала на протяжении нескольких десятиков лет, создала теорию, на базе которой и происходила перестройка в России в 1990-е гг. Представители этой теории работали в нашей стране, были консультантами отечественных преобразований. *Институциональная экономика* развилась после 1980-х гг. Она учитывает агентов, их пользу, а самое главное – фокусирует внимание на институтах как среде, определяющей поведение агентов. Наконец, *эволюционная экономика* анализирует, кроме этого, еще и механизмы преемственности, определяющие переход из прошлого в будущее, и видит также развитие институтов, агентов. Однако каждого из этих трех направлений оказалось недостаточно, чтобы описать многие системные эффекты экономики XXI в., причем в ситуации, когда связи между элементами не очевидны. Это выяснилось, когда стали разрушаться крупнейшие фирмы и даже государства. И тогда умение видеть неощущаемые, скрытые, связи вышло на первые позиции.

Эту способность и призвана продемонстрировать системная экономика, о которой одним из первых стал писать известный венгерский ученый Янош Корнай. Он побывал в двух системах – социалистической и капиталистической, написал ряд книг о функционировании обеих систем, в 1998 г. сформулировал идею системной парадигмы «Одна система – одна страна» – о влиянии систем на поведение индивидов, институтов и т.д. Развивая идеи своего венгерского коллеги, Г.Б. Клейнер показал, что учет системных факторов необходим для разработки различных конструктивных элементов экономики: анализа и преодоления кризисов, создания эффективных предприятий, разработки систем корпоративного управления и проч.

По мнению ученого, первым шагом в познании системной экономики является типологизация экономических процессов. Классическая классификация делит их на производство, потребление, распределение и обмен. Важно понять системный смысл

этих объектов. Оказывается, что каждый из них имеет очевидный системный смысл, который указывает, каким образом отношения между системами реализуются в этих процессах. Скажем, производство – это создание новых благ и транспортировка их за пределы системы. Если в системе нет географических пределов, то это не производство. Товарное производство состоит в реализации товара на сторону. Выход из системы в другую систему – из объектного типа в средовую. Таким образом можно проследить взаимосвязь между процессами и системами.

Далее докладчик затронул проблему блага, которое в учебниках разделяется на десятки видов. Но, оказывается, все эти виды можно объединить в четыре группы. Так, если рассмотреть благо с точки зрения возможного доступа к нему, то получим ограниченные частные и неограниченные общественные блага. Классификация по времени даст краткосрочные и долгосрочные блага. Так же можно сгруппировать и управленческие операции. В зарубежной литературе говорится о пяти их видах: планирование, распоряжение, организация, координация и контроль. Но контроль в разряд содержательных операций не входит, и его можно исключить из этой классификации. Благодаря такому подходу удалось понять, что планирование есть ни что иное, как организация времени, распоряжение – координация времени, организация – координация в пространстве.

В итоге получается четыре типа систем (объекты, среды, процессы и проекты); четыре типа экономических благ (частные краткосрочные, частные долгосрочные, общественные краткосрочные и общественные долгосрочные); четыре типа процессов (производство, потребление, распределение и обмен); четыре вида управления (планирование, распоряжение, организация и координация).

Пользуясь такой типологией, докладчик сформировал логическую модель экономики в целом – как взаимодействие систем четырех классов. В реальности самоорганизация систем приводит к формированию таких

четверок систем разного типа – товаропроизводитель, рынок, процессы реализации, воспроизводство истраченных ресурсов. Девиз этого направления системной экономики – «Системное – в системном». Другими словами, системные предприятия, управляемые на основе регулярного системного менеджмента в системной экономической среде, которая также управляется средствами системного государственного менеджмента составляют основное содержание системной экономики. Поэтому чтобы быть эффективными в системной экономике, создаваемые компании должны найти себе микротетраду – четыре элемента, в которые им необходимо вписаться.

Это означает также, что экономическая теория требуют нового состава экономических акторов, действующих лиц, расширенного видения результатов деятельности предприятий, и другого, системного понятия ресурсов и системного результата. «Системная экономика – светлое будущее всего человечества», – таким пафосным слоганом завершил свой анализ Г.Б. Клейнер.

ПУСКОВОЙ МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В 2011 г. руководством России была поставлена цель: через 10 лет удвоить доход в расчете на душу населения страны, отметил иностранный член РАН, профессор *А.А. Акаев*, представивший доклад «Среднесрочная программа импортозамещения как пусковой механизм для стратегии формирования инновационной экономики России». Чтобы решить эту задачу, необходимо обеспечить ежегодные темпы роста валового продукта на уровне 7,2%. Возможно ли это? Расчеты показывают, что это возможно.

Для подтверждения своих слов докладчик обратился к мировому опыту выхода из экономического кризиса и преодоления экономической отсталости в отдельных странах.

При этом он подчеркнул, что современный мировой экономический кризис связан со сменой длинных волн Кондратьева, сменой технологических укладов. В России экономический кризис усилен структурными диспропорциями в экономике, которые «вплетаются» в циклическое движение экономики, увеличивают его разрушительную силу и неустойчивость мирохозяйственных связей. Классическим примером такого явления можно назвать мировой экономический кризис 1970-х годов, который был усилен двумя нефтяными шоками. Тогда же были изучены характеристики структурных кризисов.

К тому времени технологическим лидером стала Япония, которая занимает это место и по сей день. В годы депрессии 1973–1980 гг. инновационно-технологический прорыв совершила и Южная Корея, что подтверждает тезис: депрессия – лучший период для отраслевых и технологических структурных сдвигов, потому что экономика в этой ситуации наиболее восприимчива к инновационному прорыву. Но Южная Корея не выдержала и сдала позиции. В числе лидеров была и Германия, которая в 1990-е годы, после объединения страны, резко ухудшила технологическую структуру и сбавила темпы роста.

Россия в технологическом отношении очень сильно отстала. В 1946 г. точно в таком же положении была Япония. Но она за семь лет совершила прорыв и стала лидером. Сейчас это планирует сделать Китай, который из-за громадного размера экономики не смог за один кондратьевский цикл сбалансировать структуру экономики. По-видимому, ему потребуется два цикла – примерно 50–60 лет. У России также есть шанс за пять–шесть лет сформировать структуру экономики, соответствующую требованиям XXI в.

Профессор А.А. Акаев на примерах успешных стран показал, что в ближайшее десятилетие 20% сбалансированной экономики должна составлять примерно обрабатывающих отраслей промышленности, 25% – финансы и 22% – сфера услуг. Основное ядро обрабатывающих отраслей промышленности

формируется из высокотехнологичных (~20%) и среднетехнологичных (~30%) производств. Оставшаяся приблизительно треть – отрасли жизнеобеспечения – водо-, газо- и энергоснабжение, торговля, транспорт, добывающие отрасли, которые и обеспечивают рост ВВП. Инновационные отрасли, являясь локомотивом научно-технического прогресса, тем не менее, не дают решающей прибавки национального богатства. Чтобы поддерживать такой баланс, требуется, чтобы в обрабатывающих отраслях 50% применялись технологии высокого и среднего уровня. Докладчик назвал эту структуру «правилом одной пятой и половины».

Стратегической целью структурно-технологической политики является переход к качественно новому балансу в организации экономики. Эта задача может быть успешно решена с помощью инструментов активной промышленной политики, направленной на технологическую модернизацию традиционных отраслей экономики и опережающее развитие обрабатывающих отраслей. Анализ показывает, что в четвертом технологическом укладе (ТУ) (1940–1980 гг.) базовыми направлениями были развитие нефтеугольной и атомной энергетики, автоматизация управления ЭВМ и информатизация, химизация, зеленая революция, авиастроение и космонавтика, автомобилестроение; в пятом ТУ (1980–2020 гг.) – нефтегазовая энергетика, микроэлектроника, внедрение персональных компьютеров и Интернета, биотехнология микроорганизмов и информационные технологии. Для нового, шестого, ТУ (2020–2060 гг.) характерными будут альтернативная энергетика, включая водородную, нанотехнологии, глобальные телекоммуникационные информационные сети, биотехнология растений, животных, лекарств и генная инженерия, фотоника и оптоинформатика, робототехника.

Примечательно, что в послевоенное время США владели 20% базовых технологий четвертого ТУ, тогда как Россия – 55%. Однако на рубеже XX–XXI вв. положение радикально изменилось: США обладали 60% технологий

пятого ТУ, Россия – 10%. В настоящее время США уже имеют 5% технологий шестого ТУ, Россия – лишь 0,1%. Это означает, что *Россия нуждается в широкомасштабной программе замещения импорта отечественной продукцией*, благодаря этому внутренний спрос станет двигателем экономического развития. Импортозамещающая модернизация экономики сделает её восприимчивой к инновациям. Только развитие высокотехнологичных секторов промышленности, производящих товары длительного пользования, и эффективное товарное сельское хозяйство способны стимулировать спрос на инновационные технологии, продукты и услуги, убежден профессор А.А. Акаев.

Он полагает, что динамичное развитие сферы НИОКР с использованием собственного научно-технического потенциала позволит достичь высоких устойчивых темпов экономического роста, равных 8–10% на протяжении полутора-двух десятков лет, необходимых для экономического прорыва. В то же время любая страна, опирающаяся исключительно на собственную технологическую базу, не сможет обеспечить ежегодные темпы роста экономики, превышающие 2–3%. В этом десятилетии Россия сможет обеспечить темпы экономического роста на уровне 6–7% только за счет стратегии замещения импорта с широким заимствованием технологий пятого ТУ путем стимулирования средних и малых инновационных предприятий. Динамичное инновационное развитие плюс ускоренная технологическая модернизация экономики позволяют осуществить экономический взлет.

Первым этапом практической реализации этой стратегии могут стать 2014–2020 гг. В этот период должна быть реализована импортозамещающая программа с широким заимствованием технологий пятого ТУ. Параллельно следует обеспечить опережающую разработку отечественных технологий и продуктов шестого ТУ. Это позволит повысить технологический уровень экономики до показателей развитых стран, достичь высокие темпы экономического роста порядка 7–8%,

обеспечить экономическую безопасность страны, сформировать жизнеспособную национальную инновационную систему, а также выйти на мировые рынки наукоемкой продукции и завоевать на них нишу в 10%. «Все эти задачи могут быть успешно решены с помощью инструментов активной промышленной политики, направленной на технологическую модернизацию традиционных отраслей экономики, опережающее развитие обрабатывающей промышленности», – убежден профессор А.А. Акаев.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ДЛЯ РОССИИ

Многие положения промышленной политики России не раз обсуждались и в Государственной Думе и на научных семинарах в рамках подготовки соответствующего законопроекта. Тем не менее, они остаются актуальными сегодня, в условиях финансово-экономического кризиса, подчеркнул заместитель председателя Комитета Государственной думы РФ по промышленности *П.С. Дорохин*. При этом он напомнил, что Россия «вмонтирована» в международную капиталистическую систему разделения труда, в ее политику безопасности. Однако мировые спекулятивные рынки приближаются к точке распада, коллапса. Мировое потребление, соответственно и производство продукции сокращаются. Очередной системный кризис подходит к своей важной фазе. Есть ощущение, что мировое правительство «большой семерки» готово разом перерубить гордиев узел и для сохранения своей власти совершить новый передел мира. Времени у нас мало – четыре-пять лет. Понимая это, президент В.В. Путин на заседании Совета Безопасности в конце прошлого года заявил, что имеющимися темпами и методами модернизировать промышленность невозможно, поэтому необходим технологический рывок.

Для того чтобы решить эту задачу, считает П.С. Дорохин, в качестве примера следует взять советскую индустриализацию 1930-х гг., когда за десятилетие были построены несколько тысяч самых современных заводов и предприятий. Но для этого необходимо разработать и законодательно закрепить национальную промышленную политику, программу обновления основных фондов отраслей инфраструктуры. Причем сделать это следует в предельно сжатые сроки. Необходим маневр, освобождение нового оборудования от налога на имущество, который в России превышает 20% против 7–9% – в странах Европы.

Особое значение имеют стратегические предприятия, – важно предотвратить рейдерские захваты и установить контроль органов безопасности над их функционированием, особенно в сфере оборонно-промышленного комплекса. Продолжается разработка специальной программы развития малого и среднего предпринимательства в моногородах, а их насчитывается 450, которые после присоединения России к ВТО оказались в наиболее уязвимом положении. Особенно это касается машиностроения, электроники, сельского хозяйства.

У нас есть адаптационный период – восемь лет, в течение которых средства бюджета, спрятанные по разным статьям, можно использовать для повышения эффективности предприятий государственного сектора. Однако многие руководители даже не знают, где эти ресурсы скрыты и как их можно привлечь. Так, в сельском хозяйстве есть больше одного триллиона рублей поддержки, но их не распределяют, потому что просто нет стратегической стыковки. В машиностроении, наряду со станкостроением, приоритетное значение имеет развитие микроэлектроники. Ее отсталость слишком дорого обходится нашей стране, что, в частности, демонстрируют неудачные запуски космических аппаратов в 2011–2012 гг. В ходе расследования причин падения спутника «Фобос», например, выяснилось, что 72% смонтированных на нем приборов микроэлектроники непригодны к работе в космическом

пространстве. Эксперты считают, что исправить положение могут предпринятые недавно шаги, направленные на объединение в один кластер четырех действующих предприятий, расположенных в Зеленограде.

Новая индустриализация жизненно важна не только для преодоления отставания отечественной промышленности, но и для подъема на новую ступень развития топливно-энергетического комплекса. Обновления требует производство нефтебуровых установок, нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов. Анализ показывает, что больше половины импортируемой продукции можно производить в России, причем с меньшими затратами. Для этого средства Стабилизационного фонда должны быть направлены на развитие экономики, в частности промышленности и потенциала отраслей инфраструктуры. Однако сегодня эти средства лежат в зарубежных банках на невыгодных для нас условиях и могут в любой момент оказаться «в мышеловке», когда Россия не сможет их забрать.

Мощным стимулом новой индустриализации могло бы стать ограничение роста регулируемых тарифов на железнодорожные перевозки, электричество, газ и теплоснабжение. Если мы хотим выжить, то без субсидирования и вмешательства государства в экономические процессы в России не обойтись. И главной, ведущей опорой для новой индустриализации России должен стать отечественный оборонно-промышленный комплекс как генератор новых технологий, новых площадок, производств и спроса на продукцию инновационных предприятий. Определенные подвижки в этом плане уже имеются. Они свидетельствуют о том, что при наличии политической воли положительные изменения возможны.

Актуальное значение приобретает, в частности, программа технологического перевооружения предприятий ОПК. Одним из ее направлений стала деятельность Фонда перспективных исследований, который будет формировать беспроцентный государственный оборонный заказ и станет инструментом ис-

пользования сил и средств государства на высокорисковых и прорывных направлениях науки и технологий. Этот фонд сейчас создается, ведется отбор перспективных лабораторий, разработок, что составляет – 100–150 проектов в год, на которые государство целевым назначением будет выделять средства.

Коснувшись проблем приватизации, докладчик напомнил, что в России в руках государства находятся лишь 8% экономики (в том числе 14% промышленности), тогда как в странах Западной Европы, США и Канаде – от 20 до 25%. Программа-2020, хотя и содержит отдельные позитивные, стимулирующие механизмы, ориентирована на тотальную, 100-процентную, приватизацию. Но теория убеждает: если в стране государственная собственность составляет менее 25%, то начинается развал государства, подчеркнул П.С. Дорохин.

Продолжая разговор об эффективности государственной собственности, заместитель директора ЦЭМИ РАН д.э.н., профессор В.Е. Дементьев обратил внимание участников симпозиума на деятельность государственных корпораций (компаний) в российской экономике. При этом он заметил, что широко распространенный тезис об «избыточном присутствии государства в российской экономике» нельзя принимать на веру, поэтому это утверждение, как минимум, нуждается в обосновании. Причем оценка размеров государственного сектора должна складываться в том числе из международных сопоставлений.

О чем же говорят такие сравнения? Вот цифры, показывающие долю государства в основных фондах в США и России. В 1995 г. в США они составляли 0,22%, в России – 0,28, в 2007 г. были примерно равными (0,22%), но в 2011 г. они уже далеко разошлись: в США – 0,24, в России – 0,18%. Другой показатель – доля расходов государства в ВВП. В 2005 г. в Российской Федерации она составляла 34,2%, в США – 36,3, Японии – 36,4, Канаде – 39,3, Чешской Республике – 43,0, Польше – 43,4, Великобритании – 43,8, Германии – 46,9, Австрии – 50,0, Франции – 53,6, Швеция – 53,9%. Тем не менее, Стратегия-2020 утверждает, что

приватизация крупных компаний с государственным участием «важнее, чем формальное радикальное сокращение субъектного состава госсектора в целом ... Модернизация сложившейся системы управления государственной собственностью с учетом понимания, что ее ресурсы повышения качества управления, по всей видимости, исчерпаны».

В феврале 2013 г. распоряжением Правительства Российской Федерации утверждена Государственная программа Российской Федерации «Управление федеральным имуществом», в которой указано, что целевым индикатором выступает процент ежегодного сокращения числа акционерных обществ с государственным участием по отношению к предыдущему году. Но такое сокращение не может быть самоцелью, поскольку размер государственного сектора должен соответствовать этапу экономического развития страны. Если государству удастся превратить госкомпании в институты развития, они могут использовать свой особый статус для ускорения ломки консервативных структур и обеспечения более благоприятных условий для развития высокотехнологических отраслей, подчеркнул докладчик.

Профессор В.Е. Дементьев напомнил, что понятие «государственная корпорация» существует в ряде государств, включая США, Великобританию, Канаду, Италию, Индию, Корею. По оценке американских экспертов, такие структуры потенциально являются как полезными, так и опасными, а фактические результаты их работы зависят от государственного регулирования их деятельности. Часть государственных корпораций США являются некоммерческими организациями.

Интерес к институту государственных корпораций в США за последние годы вырос, что связано со стремлением уменьшить нагрузку на бюджет. После приватизации американской Корпорации по обогащению урана (United States Energy Corporation) возникли трудности в продолжении ее участия в решении такой внешнеполитической задачи США, как уменьшение располагаемого Россией вы-

сокообогащенного (оружейного) урана. Дискуссионным в США остается и вопрос о включении в совет директоров государственных корпораций сторонних лиц, не являющихся действующими чиновниками. Есть опасения, что таким образом будет обеспечиваться трудоустройство отставных чиновников.

Поскольку деятельность государственных корпораций связана с обеспечением общего (публичного) интереса: с одной стороны, корпорации выступают субъектами публичного права, а с другой – в отношениях с гражданами и с другими предприятиями они являются субъектами частного права. Однако российские правовые нормы, регулирующие деятельность государственных компаний, например государственная программа «Управление федеральным имуществом», не обеспечивают ее эффективности. В связи с этим ставится задача повысить ответственность не только директоров компаний с государственным участием, но и чиновников, которым предоставлены полномочия в плане управления федеральным имуществом. Это новация имеет большое значение для ревизии претензий к государственным компаниям.

Возникает опасение, что подобный подход приведет к мобилизации усилий, направленных на сужение сферы ответственности государства посредством «оптимизация состава и структуры федерального имущества» путем приватизации.

По распоряжению Правительства РФ от 3 апреля 2013 г. в Государственную Думу внесен проект федерального закона «О публично-правовых компаниях в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». В этом документе круг публично-правовых компаний ограничен унитарными некоммерческими организациями. За рамками закона остаются организации других правовых форм, оказывающие государственные услуги.

В законопроекте указывается, что при создании публично-правовой компании должен фиксироваться порядок осуществления от имени Российской Федерации функций и пол-

номочий ее учредителя. При этом не раскрываются роль и ответственность учредителя в формировании и корректировке стратегии публично-правовой компании. Фактически вся ответственность перекладывается на наблюдательный совет компании, который утверждает стратегию ее деятельности. Не предусматривается также принятие государством каких-либо обязательств, направленных на поддержание реализации стратегии публично-правовой компании.

Если подходить к государственной корпорации как к институту развития, то при оценке ее деятельности следует отталкиваться от задач, поставленных перед корпорацией государством при ее создании. Для этого необходима четкая регламентация механизма государственного финансирования снижающих рентабельность бизнеса обременений на компании с государственным участием. Однако в государственной программе «Управление федеральным имуществом» этот механизм не только не представлен, но в ней даже не поставлена задача его разработки. При отсутствии или недостаточном размере соответствующих компенсаций российские компании уступают зарубежным конкурентам.

По мнению докладчика, слабая регламентация механизма компенсаций – питательная среда для теневых соглашений между бизнесом и чиновниками. Ставка на то, что общественные услуги при соответствующих компенсациях обеспечит частный бизнес, может быть оправдана только при высоком уровне развития социально-экономических институтов. В иной ситуации эти услуги дорого обходятся обществу вследствие стремления частного бизнеса к социализации издержек при частном присвоении доходов. Многочисленные подтверждения такого вывода дает российская сфера ЖКХ, и не только она, заключил профессор В.Е. Дементьев.

Не обошел тему корпорации и заведующий кафедрой Высшей школы менеджмента (ВШМ) СПбГУ, д.ф.-м.н., профессор А.В. Бухвалов, представивший доклад о новых концепциях внутреннего контроля в этих

предприятиях. При этом ученый подчеркнул, что теория оторвана от практики издержек, связанных с институциональной средой. Поэтому риск-менеджмент, с одной стороны, должен приносить ценность компании, а с другой – он сам по себе является рискованной ситуацией, потому что действует в условиях неопределенности и тем самым подвергает предприятие опасности разорения.

Кто на стратегическом уровне должен заниматься деятельностью, связанной с риск-менеджментом? Кто занимается внутренним контролем финансовой отчетности? Традиционно эту функцию отводят советам директоров (СД). Такого рода представления являются устаревшими для принятия правильных стратегических решений. Конечно, контролировать финансовую отчетность необходимо. В противном случае будет огромный объем прямого воровства

Совет директоров призван решать крупные стратегические задачи. Смысл его работы – не в подмене функций исполнительного менеджмента, а в их направлении и контроле в области основной *производственной* деятельности фирмы. Этот тезис докладчик проиллюстрировал примерами из опыта финской компании KONE, руководство которой считает, что главная задача риск-менеджмента – не финансовые риски, а отслеживание рисков, связанных с производством и конкурентоспособность. Риск-менеджмент – не «управление рисками» – это жизнь в условиях риска. А так как будущее всегда неопределенно, и в области экономики его невозможно предсказывать, то нужны стратегические инструменты управления.

Анализ управленческих решений производится с помощью *реальных опционов* (РО) – инструментов, которые позволяют заранее сформировать стратегические средства, позволяющие компании наиболее благоприятным образом выходить из трудного положения в различных, априори непредсказуемых, ситуациях.

Но что такое «реальный опцион» (РО)? Этим термином определяется как *возмож-*

ность принятия гибких решений в ходе управления компанией или проектом в неопределенном и непредсказуемом окружении, предпосылки к использованию которых специально создаются заранее (т.е. до того, как придется применять соответствующее решение).

Пакет РО уникален для каждой компании, а результат их применения зависит от качества и числа использованных инструментов. Но надо понимать: РО – сложный интеллектуально-насыщенный инструмент. Он может потребовать моделирования с помощью стратегических дифференциальных уравнений, параметры которых являются предметом для других моделей. Реалистично ли внедрение такого инструмента? Нобелевский лауреат, академик Л.В. Канторович в 1970-е гг. в свои учебники по микроэкономике и корпоративным финансам включал разделы, описывающие методы линейного программирования. «Сегодня практическая постановка этого метода «вымыта» из учебников по менеджменту. Я думаю, что это неправильно», – считает профессор А.В. Бухвалов.

Возвращаясь к реальным опционам, докладчик заметил, что в крупных корпорациях лицом, принимающим решение (ЛПР), является совет директоров (СД), который должен осуществлять мониторинг и часто принимать трудные управленческие решения. Могут понадобиться все виды РО, но для СД особую важность имеет опцион «нет» – как ответ менеджменту на его неумение давать ответы на «трудные вопросы». Он ограничивает возможности, но снижает риски ущерба. Однако чтобы задавать ключевые вопросы исполнительному менеджменту, совет директоров обязан обладать новыми навыками управления. Следует отметить, что Россия в этой области отнюдь не отстала от остального мира. Примерно 20% советов директоров российских предприятий уже сегодня готовы принимать решения в условиях неопределенности, а 80% обуславливают эту готовность необходимостью проведения организационных мероприятий.

ПРЕДПРИЯТИЯ ТРЕХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Начатый на пленарном заседании анализ проблем стратегического планирования на предприятиях был продолжен за «круглым столом», организованным Научным советом ООИ РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятия». В этот раз целью обсуждения была выбрана работа государственных, частных и народных предприятий. Координаторами «круглого стола» стали академик РАН В.Л. Макаров и член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер

По традиции тон деловому разговору задал член совета директоров электротехнического концерна «Русэлпром», д.э.н., профессор С.А. Масютин, представивший совместный с А.Г. Житовской доклад «Особенности разработки стратегии развития частных и государственных машиностроительных предприятий в условиях неопределенности внешней среды». Продолжая мысль профессора Бухвалова о трудностях принятия решений в условиях неопределенности, докладчик подчеркнул, что факторами, мешающими компании разработать стратегию на десять и более лет, являются, во-первых, неопределенность в мировой экономической ситуации, основу которой составляет кризис корпоративного управления. Во-вторых, нет ясности и в том, как извлечь пользу из присоединения России к ВТО.

В концерне «Русэлпром» пошли по такому пути. Проанализировав федеральные законы, указы президента и постановления правительства о долгосрочной государственной экономической политике, в концерне выявили высокую неопределенность по многим позициям, в частности в порядке доступа предприятий к финансированию. В документах правительства также названы контрольные цифры: создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г., увеличение объемов инвестиций и доли продукции высокотехнологичных, наукоемких отраслей,

рост производительности труда в 1,5 раза относительно уровня 2011 г. и изменение позиции России в рейтинге Всемирного банка со 120-й позиции на 50-ю в 2015 г. и на 20-ю в 2018 г.

Проблема номер один – нехватка квалифицированных специалистов. «Мы гордимся низким уровнем безработицы, но в то же время как работодатели задаем вопрос: где взять квалифицированных работников? На рынке труда их нет. Большинство мигрантов не говорит по-русски, и использовать их можно только на тех рабочих местах, где ответственность минимальная», – констатировал профессор С.А. Масютин.

По его оценке, остается острой проблема защиты отечественного машиностроителя. Государственные компании закупают продукцию за рубежом, а не у отечественных товаропроизводителей. «Русэлпром» тоже тратит большие деньги на импортное оборудование, потому что на российском рынке купить просто нечего. Так, по нормативам для производства приводов энергоблоков нельзя использовать зарубежное оборудование в объеме более 30%. На практике же все эти изделия поступают из Украины и Белоруссии. А здесь уже речь идет о критической зависимости российских стратегических организаций машиностроительного и оборонно-промышленного комплексов. Присоединение России к ВТО еще больше обострило конкуренцию.

Топ-менеджер «Русэлпрома» высказал также свое мнение относительно ответственности за дела в компании. На его взгляд, управляет компанией только собственник, в том числе государство. Он же разрабатывает стратегию предприятия. А вот за невыполнение поставленных задач отвечает кто угодно, только не собственник.

В дискуссии приняли участие заведующий лабораторией экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев, заведующий лабораторией ИНП РАН д.э.н., профессор И.Э. Фролов. Опыт создания и управления предприятиями поделились руководители

малых и средних предприятий. В частности, генеральный директор ООО «ПСК Пластметалл» С.А. Набатников (Московская область) на примере своей строительной фирмы дал анализ нынешнего состояния и перспектив частного производственного предпринимательства в России. Продолжив эту тему, к.ф.м.н., доцент А.А. Борзых из Курска заметил, что сегодня большинство руководителей предприятий работают по ситуации, интуитивно. Они подчас просто забывают о таких терминах, как «рентабельность» и т.п. Поэтому их решения, чаще всего, не основаны ни на бухгалтерской финансовой отчетности, ни на базе статистического сравнения. – Почему? – На этот вопрос – один ответ: статистика не глубока и не реальна. Об этом говорил и академик В.М. Полтерович, отметивший, что одни и те же материалы можно теоретически классифицировать и, следовательно, – интерпретировать по-разному и в результате – получать разные выводы. Таким образом, сегодняшняя статистика – отрасль ненадежная. Примеров можно найти много. Для принятия больших экономических решений нужна статистика нового поколения. Одно ясно: новый Росстат не нужен, нужна достоверная информация, надежный механизм проверки и анализа статистических данных. «Необходимо, чтобы этим делом занялась серьезная научная организация. Например, эту работу мог бы инициировать ЦЭМИ РАН», – предложил А.А. Борзых.

Согласно Конституции, заявил В.К. Копейкин, есть три вида власти – законодательная, исполнительная и судебная. Они равноправны и не зависят друг от друга. А у нас исполнительная власть – главная, она совмещает в себе две функции – исполнения и контроля. Тем самым нарушается Конституция России. Обратив внимание на два законопроекта «О системе управления» и «О налогах», выступающий предложил проводить одновременно приватизацию и реформирование экономики. Если мы не проведем эту работу в два-три года, то в будущем нас ждут большие проблемы», – предостерег он.

Послушав ряд выступлений участников «круглого стола», директор ЦЭМИ РАН, академик В.Л. Макаров заметил: «Судя по тому, как идет дискуссия, можно заключить, что выбрана интересная тема». Затем он высказал несколько критических замечаний. На «круглом столе» обсуждаются перспективы предприятий – больших и малых, государственных и частных. И это правильно. Но в ходе обсуждения не рассматриваются проекты, хотя следующая экономика, будет проектной. Частично рыночной, но с элементами плановой экономики, подчеркнул академик. По словам ученого, проект – это юридическое лицо особого типа. Он создается не для получения большей прибыли или захвата новых рынков, а для достижения конкретной цели. Например, «Майкрософт» был создан относительно недавно, а «Ролс-Ройс» существует больше столетия. В отличие от этих компаний, проект – временное явление. Поэтому в *проектной экономике* больше динамики. Если человечество будет ограничивать себя только желанием «красиво жить» или иметь шестикомнатную квартиру, то в таком обществе жить не хочется. – Но что это такое проект? Как создавать предприятия под этим названием? К сожалению, в этом направлении мало исследований. Например, там должен быть не директор, а генеральный конструктор. Но как это встраивается в общую систему?

В рыночной экономике, которая у создана в России, к сожалению, пропала отраслевая наука, конструкторские бюро. А без них настоящий проект создать и реализовать нельзя. Потому что алгоритм создания и функционирования проектного предприятия необходимо разработать до мельчайших деталей, а это – работа КБ и прикладных институтов, которых теперь уже не существует. Все «наваливаются» на Академию наук, – она чего-то не делает... Но Академия не может доходить до деталей, подчеркнул В.Л. Макаров.

Появление новых российских предприятий во многом зависит от простоты создания и возможностей ведения бизнеса в стране, считает к.э.н., доцент, член-корр. РАЕН К.Н. Ан-

дрианов (НИИ предельных технологий). Он сообщил, что недавно ему пришлось выполнять исследование по заказу Евразийской Экономической Комиссии, посвященное индустриальному развитию стран-членов Единого экономического пространства (ЕЭП). В частности, он исследовал интегрированный рейтинг *Doing Business*, распределивший 185 стран мира по уровню простоты ведения бизнеса. По большинству таких критериев, как степень исполнения контрактов, налогообложение, защита инвесторов, доступность условий кредитования Россия не просто проигрывает, а заметно уступает партнерам по ЕЭП. Среди стран ЕЭП лучший показатель – у Казахстана (49 место), за ним идет Белоруссия (58 место), Россия же занимает 112 место. Хотелось бы обратиться к экономическому блоку правительства страны с предложением умерить свои высказывания о величии российской экономики, ее превосходстве по сравнению с белорусской и казахстанской. У этих стран есть чему поучиться! Доля обрабатывающей промышленности в общей промышленности в Белоруссии – 90%, в России – около 60%. Россия в лучшую сторону выделяется только по показателю разрешения неплатежеспособности.

Объем промышленного производства увеличился во всех странах ЕЭП. По динамике промышленного производства лучше всех выглядит Белоруссия (6%); Казахстан имеет рост в 0,5%, Россия – в 2,5%. В целом по странам ЕЭП прирост промышленного производства составил 2,5%. Настораживает тот факт, что годом раньше этот показатель был на уровне 5%.

По словам доцента кафедры финансового менеджмента Академии труда и социальных отношений, автора ряда современных количественных моделей финансового менеджмента, к.т.н. *О.Б. Ложкина* (Москва), основной формой анализа эффективности инвестиционных проектов и стоимости активов является метод дисконтированного денежного потока. Этот способ породил огромный поток исследований денежных потоков, который автор условно назвал традиционной теорией анализа денежных потоков (ТТ). Но эта тео-

рия оказалась не очень эффективной, поэтому потребовалось разработать фундаментальные основы анализа инвестиционных денежных потоков на базе концепции порождающей денежной сделки. Эту систему он назвал фундаментальной теорией анализа денежных потоков (ФТ). Анализ ТТ с позиций ФТ привел автора к выводу, что ТТ не является теорией какого-либо явления вообще. Схема ее построения нарушает принцип построения ряда близких по конституции теорий фундаментальной науки. Поэтому смысл основных показателей традиционной теории не был прояснен, а закономерные связи часто нарушались. Фундаментальная же теория имеет четкую инфраструктуру, в ней дифференцируются постановки прямой и обратной задач, произведена классификация всего множества теоретически возможных инвестиционных денежных потоков. ФТ можно назвать мета-теорией по отношению к ТТ, поэтому с ее позиций и выявлены внутренние противоречия и многочисленные ошибки традиционной теории, подчеркнул О.Б. Ложкин.

В США на волне предкризисных и кризисных явлений была разработана глобальная система, позволяющая исключительно точно выявлять особые зоны, в которых индикаторы показывают высокую динамику, заметила к.э.н. *И.В. Петренко* (ЦЭМИ РАН), представившая доклад «Использование баланса научно-технического потенциала для оценки эффективности работы предприятий ВПК». Понятно, что создать такую систему американцев заставила тяжелая жизнь, в первую очередь – беспокойство о национальной безопасности, поскольку США – ведущий финансовый центр и получают прибыли от финансового оборота, как отражаемого, так и не отражаемого в статистике. Эта разработка является мощным рычагом давления на другие страны, в частности, – на российский ВПК. Поэтому и в России пришло время создать системы, в частности статистические, которые бы позволили опережать события и давать свои оценки эффективности деятельности как финансового сектора, так и ВПК – именно с

точки зрения возможности возникновения угрожающих тенденций. В этой связи органично воспринимается принципиально новая система статистического учета, предлагаемая автором. Ее цель – анализ динамики научно-технической продукции, материального актива и всего, что входит в понятие социальной структуры. Разработан ряд показателей, отражающих эффективность деятельности предприятий. Сделаны межрегиональные и межстрановые сравнения.

Представитель региональной общественной организации содействия развитию науки, техники и образования «Прогрессивная традиция», лауреат премии Правительства РФ к.т.н., доцент *В.А. Васин* подверг критике систему подготовки специалистов в высших учебных заведениях. Он напомнил, что недавно Минобрнауки опубликовало список неэффективных вузов страны. «Но, может быть, не вузы, а само Министерство неэффективно, и именно его следует реформировать?», – заметил докладчик. В советское время, напомнил он, многие институты имели опытные предприятия, где студенты проходили практику. Сейчас этого нет, поэтому молодой специалист, поступив на завод, вынужден проходить адаптационный период, который длится от двух месяцев до года. Для повышения эффективности образовательного процесса *В.А. Васин* считает полезным передать ряд университетов международным организациям – Союзу России и Беларуси, Единую экономическому пространству, Организации экономического сотрудничества и развития и т.д. В свою очередь акции предприятий можно было бы отдать в доверительное управление профильным университетам. По мнению докладчика, это повысит статус вуза, приблизит учебные программы к запросам экономики.

В свою очередь советник губернатора Белгородской области *В.И. Патрушев* рассказал о применяемом в проектно-целевом подходе управления народным хозяйством области. Благодаря этому в регионе создано ряд кластеров в таких секторах, как промышленность и сельское хозяйство, социальная

сфера, строительство, защита окружающей среды. Кластерам посвятил свое выступление и профессор Российского государственного профессионально-педагогического университета, д.э.н., *А.П. Курбатов*. При этом он сослался на *М. Портера*, который определяет кластеры в экономике как промышленные группы взаимосвязанных компаний и организаций, характеризующихся общей деятельностью и взаимодополняющих друг друга. В 2012 г. кластерам исполнилось 25 лет. В 1987 г. в восьми странах было выявлено 80 таких объединений, сегодня в мире их уже 1740 г., и они создают 50% мирового валового продукта. Рост, как видим, – колоссальный. Благодаря кластерам растет эффективность производства, повышается заработная плата и качество жизни работников. Но будут ли кластеры эффективны в России? – Если дополнить определение понятия «кластер», которое дал *Портер*, таким понятием как «предприятие», то успех будет обеспечен, потому что организовывать предприятия мы умеем, убежден *А.П. Курбатов*.

* * *

Обсуждение идей, высказанных на пленарном заседании и в ходе «круглого стола», нашло продолжение в дискуссиях, развернувшихся в пяти тематических секциях: «Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне»; «Модели и методы разработки стратегии предприятия»; «Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях»; «Стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне»; «Проблемы прогнозирования деятельности предприятий». Тезисы докладов на заседаниях секций были изданы в пяти томах, что позволило участникам симпозиума заблаговременно ознакомиться с результатами исследований своих коллег и сделать дискуссию более продуктивной.

Лучшие доклады – и это стало новинкой симпозиума – были удостоены специальных дипломов оргкомитета.