



МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ФАКТОРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
Г.Б. Клейнер

Проблемы теории и практики управления
2004 №№ 5,6



«В формате удвоения»

Экономический рост в России, его прошлое, настоящее и будущее стали в последние два года «темой № 1» в обсуждениях политиков и ученых. Особое внимание к экономическому росту было привлечено после опубликования Послания Президента Федеральному собранию в 2003 году. Задача удвоения ВВП в течение 10 лет, поставленная В.В. Путиным в этом документе, имела большое значение для консолидации общества, его целевой ориентации, «перспективизации» общественного мышления. Как выразился (без тени иронии!) один из моих коллег, наша жизнь протекает теперь «в формате удвоения». Подтверждение и некоторое уточнение получила эта задача и в последнем, майском 2004 г. Послании Президента Федеральному собранию.

Следует заметить, однако, что вопрос о факторах и источниках такого роста неизменно остается «за кадром» посланий. Вот три показательных примера.

Тщетно было бы искать в Послании слово «*промышленность*». Очевидно, экономический рост предполагается реализовать в каких-то иных, непромышленных подразделениях народного хозяйства.

По сути дела нет в Послании и слова «*наука*». Оно встречается лишь «через запятую» в триаде «образование, наука, культура», да еще раз - в контексте интеграции образования и научной деятельности. Создается впечатление, что развитие науки как специфической сферы (и, казалось бы, как всем известно - фундаментального фактора странового экономического роста в XXI веке) тоже не имеет для нашей страны самостоятельного значения. Не случайно науку как таковую в течение двух последних административных макрореформ «интегрировали» то с одним, то с другим навязанным ей сверху партнером: то с промышленностью, то с образованием... В свете такой тенденции не будет удивительным, если после следующей реорганизации наука окажется в социальном блоке (на том, например, основании, что средний возраст доктора наук вплотную приблизился к пенсионному)!

Не будет обрадован и тот, кто станет искать в тексте Послания слово «*предприятие*». Оно встречается лишь дважды: первый раз в связи с требованием равенства условий налогообложения для предприятий, работающих в одной сфере, и второй – в контексте необходимости развития транспортной и портовой инфраструктуры.

Возникает предположение, что в представлении авторов Послания экономический рост создается не на предприятиях, не за счет применения наукоемких технологий, не на микроэкономической «земле», а где-то наверху, в макроэкономических «небесах», «там, за облаками»... И экономический рост наступит не тогда, когда предприятия будут производить и потреблять больше высококачественных товаров и услуг, а граждане - покупать товары и услуги конечного потребления, а когда каким-то образом улучшится российский «экономический климат» и из неких чудодейственных облаков, пришедших из иных краев, на Россию прольется «золотой» (инвестиционный?) дождь.

На самом же деле никакой экономический рост не может быть ниспослан сверху, как манна небесная, а может быть лишь выращен «внизу», на предприятиях и в организациях. Даже если инвестиционный дождь и прольется над Россией, скорее всего, он лишь размоет дороги и в очередной раз стечет в заокееанские оффшоры... Конечно, если говорить более точно, то надо признать, что значение для поддержания экономического роста имеют оба уровня – и макро, и микроэкономика, образно говоря, и почва, и облака; но самое главное состоит в том, что между этими уровнями не должно быть непреодолимого разрыва. Экономический рост возникает и поддерживается в результате согласованного взаимодействия макроуровня и микроуровня. Не случайно деревья растут снизу вверх, заполняя разрыв «между небом и землей». Так же и экономический рост выступает как консолидирующая экономику сила, обеспечивающая единство экономики в пространстве и во времени.



Важным является также вопрос об индикации экономического роста. В последнее время мы привыкли, что измерителем роста выступает темп роста валового внутреннего продукта (ВВП). Конкурирующим показателем выступает, однако, валовой национальный продукт (ВНП). Если ВВП выражает стоимость конечной продукции, созданной *внутри* страны с использованием всех факторов производства - как принадлежащих данной стране, так и принадлежащих другим странам, то ВНП, наоборот, - это стоимость конечной продукции, созданной с помощью национальных факторов производства и произведенной на любой территории. Так, продукция предприятий, зарегистрированных в оффшорных зонах, не входит в ВВП, но входит в ВНП. Понятно, что ВВП легче поддается внутривнутристрановому статистическому учету, но принимая во внимание высокую долю иностранного капитала в России, придется сделать вывод, что объем реально принадлежащей России годовой продукции может быть существенно меньше объявляемых величин.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЗДОРОВЬЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В каком отношении находится экономический рост и экономическое здоровье? Без ответа на этот вопрос трудно осознать и своевременность постановки основной задачи «удвоения», и ее содержание. Полезно при этом иметь в виду, что в экономической науке понятие экономического роста возникло как одно из центральных в 20-е – 30-е годы прошлого века в связи с активным развитием так называемого неоклассического направления в экономической теории. Для этого направления, в отличие, скажем, от институционального, характерно представление об экономическом пространстве как об однородной и изотропной проницаемой среде, в которой экономический агент может беспрепятственно двигаться в любом направлении и любой скоростью, если для этого есть соответствующие ресурсы. В контексте этого направления экономический рост понимается как количественное расширение масштабов экономики, обычно – с сохранением сложившихся к началу момента роста или устанавливаемых к этому моменту пропорций между рядом основных показателей экономики (не случайно образом роста экономики в рамках неоклассики выступает бесконечный луч, исходящий из некоторой начальной точки). Для такого движения экономики измерение роста объемным показателем – валовым внутренним продуктом - более или менее естественно. Понятно, однако, что в реальности такой «однобокий» экономический рост возможен только в пределах ограниченного периода времени, малых изменений показателей, локальности рассмотрения экономики. Его следовало бы скорее назвать «расширением», чем ростом. Для улучшения «здоровья» экономики расширение, т.е. количественный, «объемный» рост, – всего лишь предпосылка.

Целью же следовало бы ставить достижение одновременно и количественного *роста* (в узком, т.е. объемном понимании слова) и качественного *развития* экономики. Какая разница между ростом и развитием? Под развитием понимается необратимый направленный процесс, сопровождаемый качественным изменением состояния объекта. Таким образом, экономический рост обратим, а развитие – нет. И это чрезвычайно существенно! Не случайно в Библии приведен рассказ о семи коровах тощих, которые пожрали семь коров тучных: это типичный пример обратимости экстенсивного экономического роста. Семь неурожайных лет могут не оставить даже следа от семи успешных лет.

Иное дело развитие. Важно при этом, чтобы развитие охватывало не только технологическую, но и институциональную и социальную сферы. Таким образом, истинный экономический рост, - тот рост, который действительно нужен стране, может быть условно изображен в виде формулы¹:

¹ Не следует, конечно, как это иногда делается с подобными символическими конструкциями, понимать эту формулу как чисто арифметическую и пытаться применять к ней правила арифметики: переносить члены из одной части в другую, использовать операцию вычитания как обратную к сложению и т.п.



Экономический рост ==
= технологическое, институциональное и социальное развитие
+ объемное расширение экономики.

Здесь мы подходим к тому, что в популярной литературе нередко именуется «качеством роста». Понятие экономического роста, как мы видели, - многоаспектное понятие. В связи с этим можно выделить пять «измерений» экономического роста:

- временное;
- территориальное;
- отраслевое;
- воспроизводственное;
- инновационное.

Системный экономический рост имеет место только тогда, когда выполнены определенные условия по отношению ко всем этим измерениям или аспектам роста.

«Шаг вперед, два шага назад...»

Рассмотрим эти измерения экономического роста последовательно, начав с временного, в каком-то смысле обобщающего.

Временное измерение отражает движение количественного (объемного) показателя роста во времени. Рост ВВП можно рассматривать локально (на относительно небольших временных промежутках) и тенденциально. С *локальных* позиций картина выглядит так. Прирост ВВП начался в 1999 году. С 1990-го до 1998 года ВВП упал более чем в 2 раза (отметим, что даже в Гражданскую войну спад был короче, а из всех транзитных стран дольше длился спад лишь на Украине). В том, что было дальше, можно выделить три периода: начальный период роста можно назвать *реанимационным* ростом, поскольку речь шла о выживании экономики. С 2002 г. начался *восстановительный* рост, суть которого – восстановление ВВП до уровня переломного 1990-го года. После того, как мы достигнем уровня 1990-го года, может начаться *системный* рост экономики.

С *глобальной*, «вековой» точки зрения, в течение XX века в России было 8 подъемов (эпизодов экономического роста) и 9 спадов – если говорить о темпах изменения внутреннего валового продукта (ВВП). Чтобы в широком аспекте осмыслить феномен последнего пятнадцатилетия реформ в России, необходимо расширить временные рамки анализа, понять степень уникальности этого периода или общности с другими. Несмотря на всю значимость проходящих сейчас в России реформ, их нельзя рассматривать как уникальное явление в российской истории XX века. Если рассмотреть развитие России в XX веке в целом, то мы увидим целый ряд более или менее равномерно расположенных во времени крупных трансформаций, результаты которых распространялись потом на десятки лет вперед. К ним относятся 9 переломных событий - реформ:

1) 1905-й год – «малая» социалистическая революция, начало столыпинских реформ по «капитализации» сельского хозяйства России;



- 2) 1917-й год – Великая Октябрьская Революция, начало интенсивного строительства социализма в России;
- 3) 1929-й год – год «великого перелома», переход на централизованное пятилетнее планирование;
- 4) 1941-й год – переход на рельсы военной инновационной экономики;
- 5) 1947-й год – отмена карточек на товары, введение неограниченного денежного обращения, денежная реформа;
- 6) 1957-й год – отмена отраслевого и введение территориального управления экономикой;
- 7) 1965-й год – «Первая косыгинская» реформа деятельности предприятий, введение хозрасчета, учреждение фондов экономического стимулирования;
- 8) 1979-й год – «Вторая косыгинская» реформа управления экономикой, создание системы долгосрочного, многоэтапного и комплексного планирования на основе экономических нормативов;
- 9) 1991-й год – либерализация цен, внешней торговли, приватизация, начало интенсивного строительства экономики капитализма.

Видно, что крупные преобразования в XX веке проходили в России примерно каждые 12 лет, с некоторым временным сжатием во время войны с Германией 1941-1945 гг. (когда, заметим, официально один год для фронтовиков приравнивался к трем). Официальная статистика это не любила показывать, но фактически, как это следует из исследований ряда известных экономистов, в частности, П.А. Медведева, А.Н. Илларионова и др., после каждой реформы был «трансформационный» спад производства.

Что дает временное измерение для понимания экономического роста? Только одно: период роста ВВП в России неизбежно сменяется периодом спада. При этом в России эта смена происходит через кризисные явления.

Если же говорить о мегатрендах, вековом поиске, то круг, в начале которого стоит строительство капитализма в России, предпринятое на рубеже XIX и XX веков, завершается новым строительством в России капитализма на рубеже XX и XXI веков.

Вглядевшись в характер проходивших в этот период экономических реформ, можно увидеть в них постоянное противостояние четырех крупных идей-антитез: 1) централизация/децентрализация управления (иными словами, определение того, что именно является главным *объектом*, единицей экономического регулирования и управления: регион, отрасль, предприятие и др.); 2) натуральное/монетарное восприятие экономических затрат и результатов деятельности (какой именно *аспект* должен быть положен в основу регулирования и мониторинга экономики); 3) план/рынок (каким *методом* осуществлять регулирование – управление или самоорганизации); 4) локальная/глобальная эффективность (какова *цель* регулирования – добиваться эффективности в каждом объекте в каждый период или ориентироваться на обобщенные показатели). Например, реформа 1965 г. установила стоимостной подход к оценке деятельности предприятия, реформа 1957 г. в качестве основного объекта макрорегулирования определила регионы (вместо отраслей) и т.д. Вот сейчас говорят о монетизации натуральных льгот, а когда-то говорили о натуральном планировании.

Какие выводы следуют из представленного анализа временного измерения экономического роста? Основных выводов три.



Первый вывод таков: в России нет ничего необратимого. «Никогда в России не говори «Никогда!»». Конечно, в результате преобразований необратимо меняются *формы* общественных отношений, но их *содержание* сводится к смене ограниченного числа известных антитез.

Второй вывод состоит в том, что для России характерен кризисный стиль развития: противоречия общественного развития не снимаются вскоре после их обнаружения в результате корректировки избранного курса при сохранении его общей направленности, а сохраняются, развиваются, генерируя очередную «лжетенденцию», пока не приводят к очередному новому кризису. Символически такое движение можно представлять себе в виде *пилообразной ломаной* линии, пиковые точки которой соответствуют кризисным моментам перелома сложившихся микротенденций. В общественной истории России имеет место ярко выраженное отрицание практически каждого из когда-либо царивших в умах граждан общественных идеалов: определенные и общепризнанные на одном историческом этапе ценности (неважно, заимствованные или выработанные самостоятельно), ориентиры, цели на том или ином из последующих этапов подвергаются не только сомнению или забвению, но и категорическому отрицанию. В ходе развития идеи не совершенствуются, а заменяются контридеями. Так было с идеалами самодержавия, общинности, коммунизма. Так было с идеями укрепления централизации и расширения децентрализации экономического регулирования, соотношения между отраслевым и региональным видами регулирования экономики. Так было с идеями укрупнения и измельчения основных единиц сельскохозяйственного и промышленного производства. Каждый из этих тезисов однажды принимался на вооружение и потом заменялся на противоположный. Надо полагать, что такая же судьба рано или поздно постигнет и разделяемые в настоящее время большинством российских граждан идеалы строительства рыночной экономики.

Третий вывод. Долгосрочная «тезаврация» общественной мысли, т.е. накопление ее в виде неизменно «ликвидных» достижений общественного сознания, в условиях России, так же как и долгосрочная тезаврация личных материально-денежных ресурсов, представляется недостижимой.

Почему так происходит? Не останавливаясь на этом вопросе детально, можно сказать, что истоки причины такого способа социального движения следует искать в фундаментальных особенностях социокультурного менталитета населения, что, в свою очередь, обусловлено природными особенностями страны и ее положением в геополитической конфигурации.

Два аргумента наиболее часто упоминаются в этой связи: первый связан с неустойчивостью земледелия, вызванной природным положением России. Эта неустойчивость, как показал д.э.н. Г.А. Гольц, в несколько раз выше, чем в других странах. Второй аргумент связан с тем, что Россия в целом наиболее холодная из стран мира. Эти особенности России хорошо известны. К этому я мог бы добавить только еще один обнаруженный мною факт: Москва отличается от других мировых столиц тем, что в ней перепад между средней температурой самого холодного и самого теплого месяца имеет наибольшее значение. Исторически Россия испытывала на себе влияние одновременно восточной и западной цивилизаций, не принадлежа полностью ни к одной из них и переживая периоды сближения то с одной, то с другой стороной. В итоге возникла ситуация, при которой а) связь между затратами труда и его результатом становится неопределенной; б) в этих условиях логика оценок становится черно-белой, а выбор – бинарным (о переменчивости и полярности оценок, присущей отечественному менталитету писали И. Бунин, И.П. Павлов, Ю.М. Лотман и другие писатели и ученые). Индивидуальное восприятие окружающего мира в виде бинарной ценностной структуры и соответствующее политическое кредо («кто не с нами, тот против нас»), создает ментально-идеологическую основу кризисного стиля и противостоит самой сути идеи эволюционного кумулятивного развития. Желательный же эволюционный стиль движения может иметь место только при наличии промежуточной, «нормальной» зоны (Лотман, 1992). Именно здесь, в «средней» зоне, происходит непредвзятый (объективный) анализ ситуации, сепарация позитивных элементов и тенденций, закрепление достигнутого и формирование перспектив последовательного роста. Срединная зона общественного сознания служит хранилищем эволюционной исторической памяти, позволяющей не повторять прошлые ошибки. Полярность ментальной культуры трудно совместима с исторической эволюцией.



Задача состоит в том, чтобы перейти от возвратно-поступательного («шаг вперед – два шага назад»), «революционно-контрреволюционного» к эволюционному типу движения. В проекции на экономический рост это означает обеспечение системного, устойчивого, самоподдерживающегося и инновационного экономического роста. Дело не в темпах роста – неестественное ускорение темпов рано или поздно неизбежно сменится обратным движением. Дело в эволюционном, системном и *необратимом* характере роста.

Желательный экономический рост с временной точки зрения следует понимать как *устойчивый* рост, который (в отсутствие форсмажорных обстоятельств) был бы самоподдерживающимся и делал страну не подверженной угрозам. Устойчивый системный экономический рост и безопасность страны – это, по сути, синонимы. Подобно тому, как движущийся велосипед обретает устойчивость по отношению к широкому классу внешних воздействий, устойчивый экономический рост обеспечивает инерцию движения, которая дает время и дополнительные возможности для выправления неблагоприятных ситуаций.

Архипелаг «Россия»

Рассмотрим теперь кратко реальный экономический рост в России с точки зрения других измерений. При исследовании экономического роста в территориальном и отраслевом измерении обращает на себя внимание то обстоятельство, что различные составляющие экономики развиваются с впечатляюще различной интенсивностью. Какую бы ни выбрать структуризацию экономики – отраслевую, территориальную, по формам собственности, по размерам предприятий и т.п., всюду можно заметить значительную разницу в темпах и качестве роста (а местами и спада). Цифры гигантских диспропорций между развитием ТЭКа и обрабатывающего комплекса, между высокотехнологичным и «отверточным» производством, между уровнем развития отдельных территорий, между доходами разных слоев населения и т.д. нет нужды повторять – они хорошо известны. Что касается воспроизводственного аспекта роста, то необходимо иметь в виду, что экономика может быть представлена в виде совокупности трех видов процессов: производства, потребления и распределения. Системный экономический рост предполагает, что согласованно развиваются все три процесса. В свою очередь, производство в каждой ячейке требует *воспроизводства* – восстановления израсходованных в ходе производства ресурсов и «*воспотребления*» - восстановления утраченных (удовлетворенных, переключившихся или просто выбывших) потребителей. Иногда последний процесс отождествляют с маркетингом, но на самом деле «воспотребление» - значительно более широкий процесс, включающий и квазиинтеграцию, и обслуживание и многое другое. Нынешний экономический рост происходит в условиях минимизации воспроизводственных процессов.

Неудовлетворителен и инновационный аспект текущего экономического роста. По данным Госкомстата инновационно активными являются не более 6% всех промышленных предприятий, в то время как в США число таких предприятий не менее 1/3 всех предприятий промышленности.

Можно констатировать неравномерность и несистемность сегодняшнего экономического роста. В течении последних пяти лет российская экономика растет «вкривь и вкось». Имеющиеся институциональные механизмы обеспечения взаимосвязанного функционирования и сбалансированного развития отдельных подсистем, как рыночные, так и административные, - оказались неэффективными. Экономика страны окончательно перестала быть «единым народнохозяйственным комплексом» (речь идет не о едином управлении, а о системном функционировании) и приобрела явные черты несистемности, *фрагментарности*. При этом фрагментарность носит всеобъемлющий и многоаспектный характер, а это значит, что экономика фактически распадается на отдельные компании и корпорации. Если же взглянуть еще пристальней, то и в рамках одной корпорации или консолидированной группы предприятий и организаций мы увидим предприятия, находящиеся на совершенно различном уровне и имеющие различную скорость развития. Доведа остроту взгляда до максимума, мы увидим и фрагментарность социума, причем даже в стенах одного



предприятия (хотя господствовавшая в 1993 - 1999 гг. "экономика физических лиц" постепенно уступает место более консолидированному состоянию экономики). Прямой обмен между отраслями экономики, который связывал экономику в единую систему, разрушен. Низкий внутренний спрос на отечественную продукцию, обусловленный и ее недостаточным качеством, и низкой покупательной способностью населения, и агрессивным воздействием рекламы на установки покупателей, блокирует внутренние межотраслевые поставки. То, что раньше называлось «межотраслевым балансом», теперь может с полным правом именоваться «межотраслевым дисбалансом», поскольку обмен между отраслями идет, как правило, через зарубежные поставки, оффшорные зоны и т.д.

Невооруженным глазом виден и «зияющий разрыв» между макроуровнем экономики и микроуровнем, связанный с провалом и утратой мезоэкономических структур – организационных отраслей, комплексов, территориальных экономических и научно-технологических центров (этот разрыв – одна из причин неэффективности таких макрорегуляторов, как ставка процента, налог на прибыль и т.п. в качестве средств неадминистративного управления экономикой).

Сегодняшняя Россия – это экономический архипелаг. Не «архипелаг ГУЛАГ», но все же архипелаг. Сегодняшний экономический рост – это «очаговый» рост, не обеспеченный механизмами диффузии от одного очага к другому.

В этих условиях показателем роста должен быть не столько показатель *объема* созданного ВВП, хотя и его никак нельзя сбрасывать со счета, сколько показатель или индекс *равномерности* его создания по различным подразделениям экономики. Рост ВВП сам по себе является адекватным показателем развития страны только в том случае, когда экономика носит целостный, сбалансированный, пропорциональный характер. Это не характерно для современной российской экономики. Наоборот, диспропорциональность – ее отличительное свойство.

Отметим, что теория «точек роста» в этих условиях не может служить концептуальной базой для экономического развития, и ответ на вопрос о механизмах распространения роста в экономическом пространстве следует искать либо в иерархическом (централизованном) регулировании деятельности предприятий, либо в «сетевой» теории роста, согласно которой рост распространяется через функциональные сети (от потребителей к поставщикам), либо в «средовой» теории, по которой рост распространяется через общественное сознание, принятие решений и одновременно по ряду предприятий.

Итак, российская экономика, рассматриваемая во временном аспекте, характеризуется прерывным возвратно-поступательным движением, а рассматриваемая в пространственно-отраслевом – фрагментарной «архипелаговой» структурой.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ВО ФРАГМЕНТАРНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Как же добиться устойчивости, равномерности и системности роста во фрагментированной экономике, как выбрать «узловое институциональное звено»? В сегодняшней институциональной системе России практически нет иного выбора, кроме как обратиться непосредственно к самим «производителям» экономического роста – к предприятиям. Предприятия распределены по всем отраслям, территориям, участвуют во всех стадиях воспроизводственного процесса. После ликвидации системы отраслевого управления и соответствующих министерств, распада большинства производственных и научно-производственных объединений в процессе приватизации предприятие осталось едва ли не единственным типом производственных организаций в сфере экономики. Между тем, именно от предприятий зависит и экономический рост, и – в конечном счете, - экономический прогресс.

В каком положении находятся сейчас предприятия? На 1 января 2004 года общее число объектов, учтенных в Едином государственном регистре предприятий и организаций (ЕГРПО) составляло 4 млн. 149,8 тыс. За 2003 г. оно



возросло на 7,9%. Из общего числа субъектов, учтенных в ЕГРПО, примерно 3,9 млн. являются юридическими лицами, 0,2 млн. - филиалами, представительствами и другими обособленными подразделениями юридических лиц. 1,5 млн. предприятий и организаций, или 36,4% от общего числа предприятий работают в сфере торговли и общественного питания. 450,2 тыс. предприятий и организаций, или 10,8% от общего их числа, относятся к промышленности; 395,3 тыс. (9,5%) - к строительству; 317,1 тыс. (7,6%) - к сельскому хозяйству. При этом основная часть предприятий и организаций - 3 млн. 316,2 тыс. предприятий и организаций - относится к коммерческим, т.е. преследующим в качестве основной цели получение прибыли, и 663,7 тыс. - некоммерческими.

Каково же состояние этих миллионов предприятий? Ведь если эти предприятия эффективны, а их продукция конкурентоспособна, то и перспективы экономики в целом не вызывают сомнений. Если же состояние предприятий неудовлетворительно, то и будущее экономики находится под вопросом. Оказывается, что около половины из имеющихся 4 с лишним миллионов предприятий являются своеобразными «мертвыми душами» — не ведут никакой деятельности и остаются предприятиями лишь на бумаге. Около 40% предприятий являются убыточными. По данным опросов руководителей предприятий, проводимых ЦЭК при Правительстве РФ, «благоприятным» или «хорошим» в течение 1994—2003 годов признавали свое положение в среднем около 5% (в отличие от «удовлетворительного» - 70% или «плохого» - 25%) промышленных предприятий. Уровень загрузки производственных мощностей в среднем составляет около 56%. Степень износа основных производственных фондов - 52%, и тем не менее, по данным РЭБ, к концу 2003 года доля предприятий, в течение 6 предшествующих месяцев не делавших капитальных вложений и не предполагающих их делать еще на протяжении 6 месяцев, достигла 28%. Денег нет? Конечно, многие предприятия показывают себя как убыточные, но средняя рентабельность по промышленности в 2002 г. - 14,4%. Это совсем не мало.

На многих предприятиях не урегулированы отношения собственности, происходят конфликты между различными группами собственников, руководителями и трудовым коллективом. Характерный момент: доля руководителей, одобряющих политику правительства за последние 3-4 месяца, составляет в 2003 г. и в 1 кв. 2004 г. 15%., доля не одобряющих - 37%. Время, оставшееся до конца экономического кризиса, по оценкам руководителей промышленных предприятий, составляло: в 1993 г. - 6 лет, в 1994 - 6,3 года, в 1995 - 7 лет, в 1996 - 6,7 лет, в 1997 - 7,6 лет, 1998 - 7,4, в 1999 - 7,7, в 2000 - 6,0, 2001 - 6, 4; в 2002 - 7,1, 2003 - 7,5, в 1 кв. 2004 г. - 8 лет. Экономическое благополучие уходит, как линия горизонта, причем в 2001 - 2004 гг. - с возрастающей скоростью.

С внешней, рыночной точки зрения основной проблемой работы предприятий является проблема качества продукции. Эта проблема возникла задолго до перестройки. В течение многих десятилетий развития российской экономики качество выпуска подавляющей массы продукции было низким. Экономика СССР, а позднее России, достигала замечательных результатов при создании единичных, представительских образцов техники. Качество массовой продукции (за исключением специальных, в том числе оборонных, сфер, на поддержание которые расходовались особые усилия) было низким, а продукция - неконкурентоспособной на мировых рынках. Проблема *тиражирования*, т.е. выпуска значительного количества одинаковых изделий на одинаково высоком уровне качества, и сейчас остается в России (в отличие от многих других, как высокоразвитых, так и развивающихся, государств) наиболее трудной. Между тем именно от качества продукции зависит конкурентоспособность отечественных товаров и услуг, предприятий и экономики в целом.

Взаимосвязь качества массовой продукции и экономического роста страны неоднозначна. Отвлечение ресурсов на достижение конкурентоспособного уровня качества продукции может вызвать замедление темпов количественного роста. Вместе с тем это создает предпосылки развития и связанного с этим качественного необратимого роста. Именно здесь наглядно проявляется различие между количественным ростом и качественным развитием. Если экономика останется сырьевой, то экономический рост никогда не сможет перейти в экономический прогресс. Если экономика станет технологичной, но не будет расширяться, экономический рост будет невозможен. Проблема качества остается



основной экономической проблемой. При этом надеяться на конкуренцию как универсальное ее решение, как мы увидим ниже, нельзя.

Спрос на качество и качество спроса

Каким же образом можно решить эту кардинальную, на наш взгляд, проблему отечественной экономики? Для ответа на этот вопрос необходимо уяснить, что фундаментальная причина систематического производства некачественной продукции – в имманентно импульсном характере трудовых процессов в России, в переменчивости социальных оценок и векторов движения. Иными словами, проблема имеет глубокие корни и затрагивает базисные особенности социального менталитета и экономического уклада.

В принципе имеется два базисных варианта решения "проблемы качества". Первый (жесткий) вариант выбора "стратегии качества" состоит в том, чтобы усилить контроль за технологической, производственной, трудовой, исполнительской и договорной дисциплиной, поднять роль стандартов и регламентов (как международных, так и отечественных), существенно изменив положение федеральных органов стандартизации в системе управления экономикой России. Важную роль в данном процессе при надлежащем нормативном обеспечении могли бы сыграть общественные организации, в том числе - организации потребителей, организации, определяющие "рейтинги качества" и т.п. Несмотря на участие общественности, успешное решение проблемы качества на этом пути главным образом связано с изменением условий производства продукции, дисциплинарным "закручиванием гаек" сначала на предприятиях, затем в отношениях между предприятиями и потребителями продукции, и в дальнейшем – как неизбежное следствие - в обществе в целом. Реальность такого развития событий, однако, не велика - стоит вспомнить весьма широко развернутое в конце 1970-х – начале 1980-х годов движение за присвоение "знака качества" в СССР и попытки организационного решения проблемы с помощью госприемки. Даже в условиях планово-административной системы существенных сдвигов добиться не удалось.

Второй (адаптивный) вариант "стратегии качества" в том, чтобы, согласуясь со сложившимися особенностями трудовых процессов в России, постараться изменить ее позицию в системе международного разделения труда, заняв в ней те ниши, в которых могут быть проявлены наиболее выигрышные черты ее социально-экономического потенциала. К таким областям относится прежде всего создание и изготовление образцов наукоемкой интеллектуальной, требующей нестандартных творческих решений продукции.

Этот вариант развития основан на предположении, что задачи тиражирования стандартной продукции в нужном числе экземпляров в постиндустриальной мировой экономике в принципе будут решаться автоматически. Основные проблемы экономики будут связаны с разработкой и созданием новых нестандартных изделий, удовлетворяющих индивидуальные потребности уникального производства или конкретного человека. Индивидуализация потребления, стимулированная развитием "онлайновой экономики", выведет сферу оригинальных исследований и разработок на первый план в деятельности товаропроизводителей. Именно здесь Россия могла бы найти свое место в международном рынке.



Первый вариант "стратегии качества" ориентирован на производство разнообразной и конкурентоспособной на мировом уровне продукции и предполагает включение России в мирохозяйственные связи в качестве одного из государств мировой "репликационной экономики", т.е. экономики воспроизводства, тиражирования известных и пользующихся спросом товаров. Если пользоваться терминологией Й. Шумпетера, то такую страну можно было бы отнести к числу "стран-имитаторов". Во втором варианте, ориентированном на инновационную экономику, в шумпетерианской терминологии страну можно было бы охарактеризовать как "страна-инноватор".

По нашему мнению, ни один из этих вариантов в чистом виде для России неприемлем. Первый вариант «твердой руки» возможен только при переходе к централизованному управлению экономикой. В геополитическом аспекте этот вариант содержит в себе также предпосылки изоляционизма, поскольку тотальный выход на высокий уровень качества создает возможность (которая при определенных вариантах политического развития может превратиться в реальность) автономного функционирования страны. Второй вариант, наоборот, ставит развитие России в чрезмерную зависимость от других стран, к которым Россия будет вынуждена обращаться за помощью в обеспечении страны качественными товарами производственно-технического применения и повседневного потребления. Здесь, наоборот, налицо предпосылки для развития интеграционного направления в международной экономике. Однако в этом случае под угрозу ставится безопасность России, поскольку функционированию экономики может быть нанесен существенный ущерб чисто коммерческими решениями зарубежных партнеров.

Наиболее целесообразным представляется третий (синтетический) вариант "стратегии качества", основанный на следующих положениях.

1. Развитие производства импортозамещающих товаров с уровнем реплицирования качества, *отвечающего складывающемуся внутреннему спросу.*
2. Опережающее развитие интеллектуальноемкого производства, направленного на создание *новой* продукции, не имеющей мировых аналогов и способной *порождать* новые ветви *мирового* спроса.
3. Укрепление и развитие социально-экономических институтов, обеспечивающих постепенное повышение требований к качеству со стороны внутреннего спроса и повышение показателей качества продукции со стороны внутреннего предложения, а также способствующих эволюционному по характеру и стабильному по целям развитию экономики и общества.

Первые два положения дают ориентиры для кратко- и среднесрочных действий государства и общества, третий определяет предпосылки долгосрочного развития.

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ, КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ РЫНКА

Проблема качества является комплексной. Результаты работы предприятия, с которым оно выходит на рынок, т.е. цена и качество продукции, зависят от двух групп факторов: во-первых, деятельности самого предприятия как интегратора трудовых, материальных и информационно-когнитивных ресурсов и, во-вторых, организации рынка, т.е. отношений между предприятиями. Поэтому для решения проблемы качества необходимы координированные усилия всех сил, от которых зависит деятельность и взаимоотношения предприятий.



В первую очередь речь идет о согласовании сил и факторов, влияющих на принимаемые на предприятии решения. В настоящее время и интересы и действия этих сил несогласованы, а конфигурация сил вызывает в памяти басню про лебедя, рака и щуку (в качестве щуки можно представить себе внешнего собственника предприятия, в качестве лебедя – высший менеджмент, в качестве рака – трудовой коллектив). При этом речь должна идти не просто о совершенствовании корпоративного управления как механизма взаимоотношений между собственниками и менеджерами, а об изменении всей системы принятия решений, всей структуры участия самостоятельных сил в управлении предприятием, включая миноритарных акционеров, работников, коллективы подразделений и трудовой коллектив в целом. При этом права каждой из сторон должны быть сбалансированы с ее ответственностью. В особенности это касается ответственности собственников (примером безответственности собственников является многомесячная невыплата зарплаты, вызвавшую недавнюю забастовку шахтеров в Хакасии). Проблема ответственности, по моему мнению, является ключевой проблемой социальной и экономической жизни в России. В этой связи нельзя не вспомнить еще раз о последнем Послании Президента Федеральному собранию. Если в Послании акцент делается на «свободе», необходимости построения в России «свободного общества свободных людей» (свободных, как уточняется в Послании, и экономически, и политически), то по моему мнению в настоящее время более актуальной является проблема осознанной *ответственности*. Для обеспечения эффективной деятельности предприятий, повышения качества их продукции и достижения экономического роста на этой основе необходимо создание:

- политически *ответственного* государства,
- социально *ответственного* бизнеса,
- экономически *ответственного* общества, состоящего из
- общественно *ответственных* граждан».

Что же касается организации рынков, то здесь следует перестроить саму идеологию рыночной координации. Не следует возлагать на конкуренцию всю ответственность за поддержание качества продукции и достижение высокого организационно-технологического уровня производства. Не менее важное значение имеют кооперация, координация, «сетевизация» и интеграция предприятий. Эти виды группировки и объединения предприятий должны стать средствами для распространения организационных и технологических инноваций по всему объему имеющихся предприятий.

Должны быть пересмотрены, таким образом, две важнейшие парадигмы, которые из сферы экономической теории перешли в сферу «экономической мифологии»:

- 1) восприятие конкуренции как единственной силы экономического развития;
- 2) представление о максимизации прибыли как единственной или основной цели предприятия.

Кратко – альтернативы этим тезисам.

1. Современная экономическая теория признает за рынком множественность функций, реализуемых за счет множественности видов взаимоотношений между субъектами. Представление о рынке как об арене безграничной конкурентной борьбы за рыночные ниши опровергается, во-первых, практикой экономического функционирования как развитых, так и транзитных стран, во-вторых – современными вариантами эволюционной экономической теории. Учет особенностей современной экономики, связанных с ролью знаний и других видов человеческого капитала, приводит к выводу о том, что сотрудничество и кооперация оказываются не менее значимыми факторами развития, чем конкуренция. Для обозначения сложных отношений между субъектами, включающих конкурентную и кооперационную составляющую, используются в последнее время такие термины, как *кооперация* и *конкоперация*. Соответственно конкурентоспособность, которая в последнее время рассматривается едва ли как не единственный критерий качества



предприятия должна быть дополнена способностью к координации, к достижению устойчивых соглашений с участниками рынка. Это качество можно было бы назвать «конкордоспособностью» предприятия (от слова «конкордация» – согласование). В современной высокотехнологической среде оказывается, что выгоднее поднимать технологический уровень целой бизнес-системы, чем стремиться к победе в конкурентной борьбе. Победа одного предприятия в конкурентной борьбе зачастую оказывается пирровой: если эта победа не поддержана всеми предприятиями системы, то выгоды от кратковременного лидерства могут быть «съедены» издержками от неравномерного развития и понижения спроса, адресуемого данной системе предприятий, производящих данный вид продукции, или всей отрасли в целом. Этим конкуренция предприятий отличается от состязательности, кажем бегунов. Как бы ни была длинна спортивная дистанция, включая марафонский вариант, она конечна. Срок же жизни предприятия априорно не ограничивается (принцип «ongoing concern»).

Все это не означает, что конкуренция не играет никакой роли в рыночном положении предприятия. Стремление к достижению конкурентных преимуществ должно поощряться. Но основная часть конкурентных преимуществ должна носить потенциальный характер, т.е. допускать использование при необходимости. Подобно тому, как достижение ядерного паритета между странами способствовало сохранению мира и между ними, и во всем мире, наличие конкурентных преимуществ у предприятия должно препятствовать развязыванию конкурентной войны с ним.

Необходимо развивать мезоэкономические, в том числе отраслевые, «мягкие» объединения предприятий – альянсы, стратегические союзы, группировки. Эти структуры будут способствовать подъему общего технологического уровня одноотраслевых предприятий, повышению качества продукции. Подобные же профессиональные объединения должны создаваться и на уровне индивидуального членства.

2. Современное предприятие является сложной многосоставной и многосубъектной системой, в которой взаимодействуют материальные и нематериальные активы, технологии, моральные и интеллектуальные ценности, персонал, менеджмент и внешние заинтересованные лица. Различные интересы физических лиц, бенефициариев и инвесторов, а также интересы развития предприятия в целом требуют применения многоцелевых и многофункциональных подходов к предприятию, адекватных сложности современного предприятия и его связей с окружающей средой. «Моноцелевая» концепция максимизации прибыли опровергается практикой реального функционирования предприятий (в частности, сохранением избыточных трудовых коллективов) и не выдерживает теоретической критики на основе современных системно- институциональных ой подходов. В связи с этим встает проблема определения и достижения целей всех лиц, заинтересованных в деятельности предприятия. Это, в свою очередь, означает, что для эффективного функционирования предприятий необходимо решить проблему представительства всех заинтересованных лиц в структурах управления. От современного института несбалансированного корпоративного управления с принятием решений по принципу «1 акция – 1 голос» необходимо перейти к иной институциональной системе принятия решений, основанной на органическом синтез принципов «1 акция – 1 голос», «1 участник производства (работник) – 1 голос», «1 фактор производства – 1 голос», «1 коллектив подразделения – 1 голос» и т.д. Возможно, что для реализации этих принципов систему управления предприятием следует сделать «двухпалатной», подобно тому, как устроен российский парламент и парламенты других стран: одна палата представляет структуру акционерного капитала, другая – структуру трудового («человеческого») капитала. Генеральный директор предприятия мог бы в такой структуре играть роль, подобную роли президента страны.

Реализация эскизно описанных выше институциональных преобразований во внутреннем пространстве предприятия и в пространстве взаимодействий между ними позволит не только обеспечить устойчивое во времени поступательное развитие экономики, но и преодолеть неравномерность развития в отраслевом, территориальном и воспроизводственном аспектах.



Таким образом, особенности управления деятельностью предприятий и организации их рыночного взаимодействия могут стать как позитивными факторами, так и ограничениями на пути достижения устойчивого системного экономического роста.

Подведем итоги в виде следующих тезисов.

1. В настоящее время экономический рост в России носит односторонний, «очаговый» и несистемный характер. Результаты такого роста не закрепляются в организационно-технологических инновациях, не приводят к социальному прогрессу общества. Для измерения экономического роста следует использовать не только объем ВВП, но и показатели, отражающие его отраслевую, территориальную, воспроизводственную и инновационную структуру.

2. Социально-экономическое движение России, рассматриваемое в долгосрочном аспекте, носит возвратно-поступательный характер, что несовместимо с эволюционным необратимым качественным развитием.

3. Проблема качества массовой продукции служит своеобразной границей, отделяющей Россию от развитых стран мира. Решение проблемы качества необходимо для обеспечения конкурентоспособности российской экономики, ее устойчивого и инновационного развития.

4. Ключевым институтом, от которого в решающей степени зависит темп и качество экономического роста, является предприятие. Превращение предприятий в эффективные, социально ответственные организации, восприимчивые к сигналам рынка, обеспечивающие необходимое качество товаров и услуг, требует преобразования институциональной структуры предприятий, создания сбалансированной системы прав и ответственности всех участников производства. Проблема оптимального сочетания принципов «1 акция – 1 голос», «1 участник производства (работник) – 1 голос», «1 фактор производства – 1 голос», «1 коллектив подразделения – 1 голос» и т.п. в системе управления предприятием ждет своего решения в рамках реформирования предприятий.

5. В отношениях между предприятиями конкуренция должна быть дополнена координацией; это дает возможность обеспечить устойчивое системное развитие предприятий в составе бизнес-систем и свести к минимуму риски провалов значимых для рынка предприятий.

6. Реформа внутрифирменных и межфирменных отношений позволит решить проблемы перехода от несистемного, «очагового» и неинновационного роста к системному, устойчивому и самоподдерживающемуся развитию отечественной экономики. Как институт предприятия в целом, так и составляющие его хозяйствующие субъекты призваны сыграть роль стабилизирующего фактора в социально-экономическом движении страны. Устойчивое развитие предприятий, социальное развитие их работников – залог системности и стабильности экономического роста России.

Более подробно некоторые из затронутых выше вопросов изложены в следующих публикациях автора.

1. Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике. Вопросы экономики, 2004, № 4.

2. Клейнер Г.Б. Российская мезоэкономика: проблемы и решения. Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития, 2003, № 3 (17).

3. Клейнер Г.Б. Диверсификация экономики и экономический рост. Парламентские слушания – общественная конференция «Удвоение ВВП: задачи, условия, результаты». М.: Янус-К, 2003.

4. Клейнер Г.Б. Экономика зигзагов. Гудок, 4 июня 2002 г.

5. Клейнер Г.Б. Институциональные предпосылки экономического роста. В кн.: Управление экономикой России. /Под ред. Д.С. Львова и А.Г. Поршнева. М.: Экономика, 2002.

6. Клейнер Георгий. Разорванный мир. Эксперт, 21 января 2002 г.

7. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2001.



8. Клейнер Г.Б. Предприятие как фактор институциональной стабильности. Проблемы теории и практики управления, 2001, № 3.
9. Клейнер Георгий. За границами демократии. Кто и как управляет российскими предприятиями. Независимая газета, 8 мая 2001 г.
10. Клейнер Г.Б. Реформирование предприятий и качество продукции. Инвестиции в России, 2001, № 1.
11. Клейнер Г. Сильные директора - слабые предприятия: парадокс или закономерность? Российская газета, 18 декабря 1999 г.
12. Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике. Вопросы экономики, 1999, № 8.

