

**Сенин А.С.**

**ПРИРОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ**

**Учебное пособие**

**2015 г.**

**УДК 330.4**  
**ББК 65.40**  
**К 20**

*Рецензент:* доктор экономических наук, профессор **Бобрышев А.Д.**

**К 20** **Сенин Александр Сергеевич. Природа предпринимательства и проблемы его развития. Учебное пособие. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: \_\_\_\_\_, 2015. – \_\_\_ с.**

**ISBN 5-7856-0264-4**

**УДК 330.4**

**ББК 65.40**

**ISBN 5-7856-0264-4**

**© Сенин А.С. 2015**

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1. Исследование природы предпринимательства.....	6
1.1. Точка зрения западных ученых.....	6
1.2. Отечественные трактовки предпринимательства.....	15
1.3. Предпринимательская среда.....	20
1.4. Внутренняя предпринимательская среда.....	26
1.5. Некоторые выводы.....	33
2. Поиск ключевых путей развития предпринимательства.....	43
2.1. Анализ факторов роста.....	44
2.2. Конкурентоспособность.....	54
2.3. Некоторые выводы.....	60
3. Информация для выработки решений.....	62
3.1. Организация сбора налогов и контроль.....	62
3.2. О некоторых принципах организации деятельности.....	70
3.3. О решениях в рамках административной реформы.....	81
3.4. Пример выполнения управленческих функций.....	86
3.5. СРО – саморегулируемые организации.....	90
3.6. Социальная активность предпринимателей и действия государства.....	94
3.7. Некоторые выводы.....	99
Использованные источники.....	101

## ВВЕДЕНИЕ

За последние годы в научный и обыденный лексикон вновь вошло позабытое ранее слово «предпринимательство». Вошло достаточно широко: в вузах читают учебные курсы по предпринимательству, введена одноименная специализация в перечне ВАК при Минобрнауки РФ. Широко используется этот термин и в нормативной документации. Государство постоянно высказывает пожелания о развитии предпринимательства, более того, предпринимает для этого конкретные меры.

Однако на практике развитие предпринимательства постоянно тормозится. И не только из-за недостатка необходимых законодательных решений или нормативных документов. Большое значение имеет правильное понимание природы предпринимательства, его отличительных черт, особенностей и ключевых характеристик. Для успеха в реализации предпринимаемых государством мер, следует выработать четкую позицию по поводу самого понятия «предпринимательство», исследовать его природу, сравнить его с аналогичными и близлежащими понятиями. И уже на этой основе предлагать целесообразную систему мер, базирующуюся на современных требованиях к развитию предпринимательства.

В нашей стране начали вспоминать о предпринимательстве где-то с 1988 г., когда был принят Закон о кооперации,<sup>1</sup> и заговорили о важности развития малого бизнеса. С тех пор это понятие используется достаточно широко и в разных аспектах. Особенно часто в том смысле, что государство должно создать условия для развития предпринимательства.

Справедливо концентрируя внимание на развитии малого и среднего бизнеса, авторы обычно оставляют за рамками обсуждаемой проблемы развитие бизнеса крупного. А крупный бизнес относится к предпринимательству? Вот интересная ситуация. В стране создан и работает Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП). Он включает в себя 378 региональных общественных объединений предпринимателей и крупных интегрированных структур.<sup>2</sup> Однако, известно, что функционирует и такая общественная организация,

как «Деловая Россия», объединяющая, по их мнению, средний бизнес. Создана и общественная организация «ОПОРА РОССИИ», ставящая перед собой цель объединить малые и средние предприятия. Есть еще масса региональных и отраслевых объединений и ассоциаций.

Но вернемся к РСПП. Здесь в названии как бы противопоставляются промышленники и предприниматели. Что это значит? Что промышленником можно быть, а предпринимателем нет? Или наоборот? Или это иерархическое предпочтение? И к кому отнести, например, банкира М. Фридмана, который входит в руководящее ядро союза?

А вот как представлялась суть проблемы Е.М. Примакову, Президенту Торгово-промышленной палаты РФ. В своем докладе на заседании Правления ТПП РФ 23.12.2003 он сказал: «Торгово-промышленная палата России – единственная организация в нашей стране, представляющая все слои предпринимательства (от малого до крупного) во всех сферах – промышленности, сельском хозяйстве, торговле, банковском деле, сфере услуг...».<sup>3</sup> Так что здесь полная ясность – отдельных промышленников нет, все относится к предпринимателям, где бы они ни работали в народном хозяйстве. Так ли это?

Надо было бы понять суть, природу, особенности предпринимательства, если ставить себе задачу его развития, понять важность этого дела, и, главное, думать о той роли, которую должно взять на себя государство на всех уровнях. Особенно важно это для регионов. Региональным администрациям трудно обходиться общими словами. От них ждут конкретных действий, направленных на развитие реального предпринимательства.

## 1. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИРОДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В научной литературе нет однозначного определения сущности предпринимательства, хотя пишут об этом представители различных отраслей знаний (экономисты, философы, социологи и др.). Можно полагать, что разномыслие в толковании содержания самого термина «предпринимательство» свидетельствует не только о неоднозначности экономической, социальной, финансовой роли предпринимательской деятельности в рыночной экономике, но и об открытости предпринимательства как системы хозяйствования. Выяснению сущности предпринимательства и предпринимателя внимание уделяли многие выдающиеся зарубежные ученые.

### 1.1. Точка зрения западных ученых

Ученым, разработавшим одну из первых концепций предпринимательства, считают Р. Кантильона (1680-1734). Он является автором тезиса о понимании предпринимателя как хозяйствующего субъекта, принимающего на себя обязанность несения различных рисков из-за неопределенности исхода экономической деятельности.<sup>4</sup>

Значительный вклад в разработку теории предпринимательства внес А. Смит (1723-1790). Его классическое произведение «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776)<sup>5</sup> посвящено ключевым проблемам развития экономики. Важное значение имеет учение А. Смита о разделении труда, о трудовой теории стоимости, о личном интересе. Ученый считал, что труд есть истинный источник богатства. Он разработал теорию о роли рынка в развитии народного хозяйства, считал, что помещение капитала в стране наиболее благоприятно для национального благополучия, особенно при капитализации прибыли в отраслях материального производства.

А. Смит впервые сформулировал, в чем заключается интерес предпринимателя. Он считал, что предприниматель – это собственник капитала, который

ради реализации какой-то коммерческой идеи идет на экономический риск и получает прибыль. А. Смит предпочитал частную собственность как материальную основу предпринимательства, но у него не было безграничного доверия к инициативе частных лиц, «даже при встрече ради приятного времяпрепровождения разговор предпринимателей одной и той же отрасли промышленности часто сводится к тому, чтобы устроить заговор против покупателей или принять какое-нибудь соглашение для поднятия цен». Чтобы частное предприятие было полезно обществу, отмечал автор, необходимы два важных условия:

- 1) у предпринимателя должна быть личная выгода от предприятия;
- 2) конкуренция должна держать его в определенных рамках.

А. Смит является первым ученым, который был против вмешательства государства в предпринимательскую деятельность, поскольку «правительства – всегда и без исключения величайшие расточители...». Но невмешательство государства у А. Смита является общим принципом, а не абсолютным правилом. Поэтому он писал, что государство должно устанавливать размер процента, стоимость (оптимальную) банковских акций и др. Он был сторонником развития конкуренции между предпринимателями и противником крупных монополий, полагая, что «потребление – единственный конец и единственная цель всякого производства...»

Несомненный интерес представляет и мнение К. Бодо, высказанное им в 1797 г., о том, что предприниматель – это лицо, несущее ответственность за предпринимательское дело. Это тот человек, который планирует, контролирует, организует и владеет предприятием.<sup>6</sup> Используя современные понятия, – это лицо, совмещающее функции собственника и управляющего предприятием. К. Бодо указывал на необходимость освоения предпринимателем новых знаний для развития всего предприятия.

Большой вклад в становление теории предпринимательства внес ученый-экономист Ж.-Б. Сэй (1767-1832).<sup>7</sup> С его именем связывают разработку теории трех факторов производства (земля, труд, капитал), которые являются источником богатства общества. Согласно этой теории, в создании стоимости продукта

(товара) равноправно принимают участие труд, земля и капитал (отождествляемый со средствами производства), которые соответственно и являются источниками богатства общества – заработной платы, ренты и прибыли. Доходы автор рассматривал как плату за произведенные услуги, оказываемые каждым из трех факторов производства.

Ж.-Б. Сэй дает оригинальное определение сущности предпринимателя. Он считал, что это экономический агент, который комбинирует факторы производства, перетаскивает ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в области, в которых они могут дать наибольший результат (прибыль, доход). Следовательно, предпринимательство – это экономическая деятельность, осуществляемая посредством постоянного комбинирования факторов, направленная на эффективное использование всех ресурсов и получение наивысших результатов. По его мнению, предприниматель стоит в центре классической концепции распределения богатства. «Предприниматели, – пишет Ж.-Б. Сэй, – являются лишь, так сказать, посредниками, ищущими необходимые производительные услуги для изготовления продукта в меру спроса на него». Но из этого следует, что предпринимателями являются те субъекты, которые используют (приобретают) производственные услуги для производства и реализации продуктов в соответствии со спросом на них. Спрос на производительные услуги и является «одним из оснований ценности этих услуг» для предпринимателей. «С другой стороны, агенты производства, люди и вещи, земля, капитал или промышленники в большей или меньшей степени, по разным соображениям предлагают свои услуги...» для конкретных потребителей. Благодаря предпринимателю ценность продуктов распределяется между «различными производительными услугами», а различные услуги распределяются между потребителями сообразно потребностям последних. Он указывает на активный, инновационный характер предпринимательства, связанный не только с поиском, но и с созданием новых комбинаций факторов производства.

Эта точка зрения автора является наиболее продуктивной и привлекатель-



ной для многих представителей современных теорий предпринимательства, особенно Й. Шумпетера и П. Друкера. В трудах известного ученого Й. Шумпетера (1883-1950) изложены важнейшие проблемы теории и практики предпринимательства.<sup>8</sup> «Предпринимателями, – пишет автор, – мы называем хозяйствующих субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций, и которые выступают как его активный элемент». По мнению Й. Шумпетера, предприниматели представляют собой особый тип людей, и их деятельность является специфической, так как они выполняют функции создания чего-то нового, а сделать что-то новое объективно труднее, чем привычное и испытанное. Предприниматель как руководитель своего дела характеризуется, во-первых, особым взглядом на вещи, причем главную роль играют не столько интеллект, сколько воля и способность выделять определенные моменты действительности и видеть их в реальном свете; во-вторых, способностью идти вперед в одиночку, не пугаясь связанных с этим неопределенности возможного сопротивления; в-третьих, его воздействием на других людей, которое он определяет понятиями «иметь вес», «обладать авторитетом», «уметь заставить повиноваться».

По мнению Й. Шумпетера, следует делать различия между понятиями «предприниматель» и «капиталист» независимо от того, кого видят в нем: владельца денег, других платежных средств или каких-либо материальных благ. Он считает, что можно характеризовать фигуру предпринимателя при помощи таких понятий, как инициатива, авторитет, дар предвидения и т.п. В то же время он пишет, что предприниматель прежних времен, как правило, сам был не только капиталистом, но также и – с этим очень часто приходится встречаться и сегодня – инженером собственного предприятия или его техническим руководителем. Предприниматель был и в большинстве случаев остается также главным агентом по закупкам и продажам, начальником канцелярии и отдела кадров. Статус собственника дела, считал Й. Шумпетер, не является определяющим при отнесении индивидуума к категории предпринимателя. Ведущую роль играют личностные

качества и поведение индивидуума. Предприниматель может быть изобретателем, но это в принципе всего-навсего случайность. Функция изобретателя и вообще технического специалиста не совпадает с функцией предпринимателя.

По мнению Й. Шумпетера, функция предпринимательства состоит, главным образом, в революционизировании производства путем использования изобретений или разнообразных возможностей для выпуска новых или старых (но новым способом) товаров, открытия новых источников сырья, рынков сбыта, реорганизации производства и т.п. Содержанием предпринимательской деятельности является «осуществление новых комбинаций факторов» производства и обращения и разнообразные нововведения.

Й. Шумпетер, разрабатывая теорию предпринимательской прибыли, полагал, что прибыль от нововведений в экономическом процессе составляет только основу предпринимательской прибыли, а общая сумма прибыли будет обнаруживать динамику, не зависящую только от движения предпринимательской прибыли. «Предпринимательская прибыль – это часть средств, остающаяся свободной после покрытия всех издержек, свободной, прежде всего, с точки зрения предпринимателя». Под издержками в данном случае понимаются все расходы предпринимателя, прямо или косвенно связанные с производством. В них входят и соответствующее вознаграждение предпринимателя за его труд, и рента с возможно принадлежащего ему земельного участка, и, наконец, «премия» за риск.

Большой практический интерес вызывает учение Й. Шумпетера о роли капитала в развитии предпринимательской деятельности. Он пишет: «Капитал есть не что иное, как рычаг, позволяющий предпринимателю получать в свое полное распоряжение нужные ему конкретные блага, не что иное, как средство, дающее предпринимателю возможность использовать эти блага для достижения новых целей, а также ориентировать производство в новом направлении». Согласно автору, капитал определяется как сумма денег и других платежных средств, которая в любой момент времени может быть предоставлена в распоряжение предпринимателя.

Исследуя проблему мотивов предпринимателя, Й. Шумпетер выделяет следующие три группы. Прежде всего, это мечта и воля основать свою частную империю и – в большинстве случаев, хотя и не всегда, – свою династию. Своя империя дает предпринимателю простор и чувство власти. Одному нужна «свобода» и «условия для развития личности», другой хочет обладать «сферой влияния», третий движим «снобизмом».

Вторая группа мотивов связана с волей к победе. Сюда входят, с одной стороны, желание борьбы и, с другой стороны, стремление к успеху ради успеха. В обоих случаях, экономическая сторона дела сама по себе для предпринимателя совершенно безразлична. Величина прибыли здесь всего-навсего показатель успеха – зачастую только потому, что другого нет, – и символ победы. И в этой группе можно выделить такой мотив, как стремление подняться вверх по социальной лестнице. Эти мотивы поведения предпринимателя принципиально отличаются от экономических.

Третья группа мотивов связана с радостью творчества, которая проявляется и в других случаях, но только в предпринимательской деятельности становится определяющим мотивом поведения предпринимателя. Это и просто удовольствие от работы, радость, которую испытывает человек от «своего творения». И здесь блага приобретаются не ради них самих, т.е. теряется обычный смысл их приобретения.<sup>9</sup>

Известный американский ученый П. Друкер (1909-2005) также внес значительный вклад в развитие теории предпринимательства.<sup>10</sup> В своих трудах он подчеркивает особую роль в развитии теории предпринимательства Ж.-Б. Сея, солидаризируясь с его точкой зрения на комбинирование факторов производства как важной функции предпринимателей, причем на всемерном использовании инноваций. П. Друкер положительно относится и к теории Й. Шумпетера о предпринимательстве и предпринимателях. По его мнению, под предпринимателем понимается человек, который открывает свой собственный новый мелкий (малый) бизнес. Но при этом не всякий мелкий бизнес является предпринимательским, а

только тот, который создает новый рынок, формирует новых покупателей. Предпринимательские предприятия характеризуются тем, что создают что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяют и преобразуют ценностные установки. Однако, по мнению П. Друкера, принципы предпринимательства практикуются также и на крупных и даже старых предприятиях. Предпринимательским является предприятие не потому, что оно новое, и не потому, что оно небольшое, а потому, что в основе его функционирования лежит осознание того факта, что выпускаемые изделия имеют индивидуальные характеристики, спрос на них вырос до такой степени, что образовалась «рыночная ниша», а новая техника превращает сложные операции в научный процесс.

П. Друкер считает, что предпринимательство – это конкретная деятельность, практика, имеющая свою базу знаний, а знания в предпринимательстве являются средством для достижения цели. Он говорит по поводу сущности предпринимательства: «Многие специалисты сегодня рассматривают предпринимательство как нечто, имеющее оттенок таинственности, как дар, талант, вдохновение или даже «озарение». Но, по его мнению, предпринимательству следует учиться, так как базой предпринимательства являются современные знания.

Содержанием, функцией предпринимательства, по мнению П. Друкера, являются нововведения во всех сферах деятельности, в том числе и в управлении, поэтому управление – это новая технология (а не новая отрасль или изобретение), которая делает американскую экономику предпринимательской. «Ему (управлению) также под силу превратить Америку в предпринимательское общество...» Эта мысль очень важна для российской экономики, которая фактически управляется весьма слабо.

По мнению П. Друкера, предпринимательство основывается на экономической и социальной теории, согласно которым изменения – естественное явление. Новые идеи как раз и составляют смысловую основу термина «предприниматель», поэтому предпринимательской задачей является «созидательное разрушение» (как ранее указывал Й. Шумпетер). Предпринимателей отличает иннова-

ционный тип мышления. Инновационность – особый инструмент предпринимательства, направленный на то, чтобы вдохнуть в имеющиеся ресурсы новые свойства с целью создания благ.

П. Друкер пишет, что предприниматель – это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой. Он формулирует четыре предпринимательские стратегии, которые позволяют добиться успеха:

- ворваться первым и нанести массированный удар;
- нападать быстро и неожиданно;
- найти и захватить «экономические ниши»;
- изменять экономические характеристики продукта, рынка или отрасли.

В принципе предпринимательство не является рискованной деятельностью, кроме бизнеса в отдельных отраслях. Так почему же предприниматели разоряются? Потому, считает П. Друкер, что предприниматели зачастую оказываются некомпетентными людьми в той сфере бизнеса, в которой функционируют их предприятия. «Знания в предпринимательстве являются средством для достижения цели», а дисциплина инноваций – базой знаний предпринимателей.

Теоретическое и практическое значение имеют также взгляды П. Друкера на сущность таких новых терминов, как предпринимательская экономика, предпринимательское общество, предпринимательское управление. Он исследует проблемы формирования в стране предпринимательской среды, мотивации предпринимателей, условия осуществления ими своего бизнеса. Эти суждения также весьма полезны отечественной науке и экономике.

Таким образом, предпринимательство, как особый вид самостоятельности людей, зародилось и формировалось с давних времен. Эволюционирует собственно понятие, расширяется число проблем, относящихся к предпринимательству, адаптируясь к развивающимся направлениям экономики. Интересный пример эволюции понятия «предприниматель», начиная со средних веков и до настоящего времени, приводит в своей работе А. Блинов:<sup>11</sup>

Период, дата	Определение понятия «предприниматель»
Средние века	Человек, занимающийся торговлей; организатор парадов, балаганов и представлений; лицо, отвечающее за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов
XVII в.	Лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Такой человек берет на себя полноту финансовой ответственности за выполнение условий контракта, если ему удастся уложиться в меньшую сумму
1725 год	Р. Кантильон: предприниматель – это человек, действующий в условиях риска
1797 год	К. Бодо: предприниматель – лицо, несущее ответственность за предпринимательское дело, тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием
1803 год	Ж.-Б. Сэй: доход на капитал отличается от предпринимательского дохода
1876 год	Ф. Уокер: следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это процент, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям
1934 год	Й. Шумпетер: предприниматель — это новатор, который разрабатывает новые технологии
1961 год	Д. Макклелланд: предприниматель – это энергичный человек, действующий в условиях риска
1964 год	П. Друкер: предприниматель – человек, использующий новую возможность с максимальной выгодой
1975 год	А. Шапиро: предприниматель – это человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы, действуя в условиях риска
1983 год	Г. Пиншо: существуют интрапренеры и антрепренеры. Интрапренер – это антрепренер, действующий в условиях уже существующего предприятия, в отличие от собственно антрепренера-предпринимателя, создающего новое предприятие.

Таким образом, в западных странах в настоящее время предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из самых разнообразных источников. Такой подход имеет важное значение и для развития предпринимательства в нашей стране.

Предпринимательство рассматривается как принципиально новый тип хозяйствования (экономической деятельности), базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты. Как правило, это рискованное дело, но тот, кто не рискует, не может, в конце концов, добиться успеха.

## **1.2. Отечественные трактовки предпринимательства**

Для развития предпринимательства в нашей стране существенное значение имеет понимание того, что не любое новое дело является предпринимательством (хотя любое начинание в области формируемой рыночной экономики можно было бы считать предпринимательством, конечно, с определенными оговорками). Предпринимательство в первую очередь связано с эффективным использованием всех факторов производства в целях экономического роста и удовлетворения потребностей. Основная функция предпринимательства должна состоять в том, чтобы производить, «доводить» до конкретных потребителей товары, услуги, работы и получать за это материальное и моральное вознаграждение.

Как писал В.И. Даль, предпринимать, значит затевать, решиться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению чего-либо значительного.<sup>12</sup> Отсюда весьма важное уточнение. Всегда ли предприниматель связан со стремлением получать максимальную прибыль? Обычно в отечественном официальном деловом обороте это не подвергается сомнению. Вряд ли это правильно. На наш взгляд, предприниматель ориентирован на достижение цели. Это уже совсем другой, более общий подход. Но из этого положения следует совершенно очевидный важный вывод: предпринимательство возможно и в некоммерческих организациях.

Некоммерческими являются организации, которые не имеют целью своей деятельности извлечение прибыли и не могут распределять полученную прибыль между участниками (учредителями). Осуществлять предпринимательскую деятельность некоммерческие организации могут лишь постольку, поскольку

это служит достижению целей, ради которых они созданы, и адекватную этим целям. В соответствии с Законом<sup>13</sup> некоммерческие организации могут создаваться в форме общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих партнерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, а также в других формах, предусмотренных федеральными законами. Они могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Поэтому правомерен вопрос: может ли быть предпринимателем главный врач больницы или директор школы, или директор музея? Ответ, видимо, нужно давать утвердительный.

Каким образом трактуется предпринимательская проблематика в отечественных работах и нормативных документах? В трудах ученых, к сожалению, мало можно найти оригинальных суждений, за исключением исторических сюжетов. Поэтому начнем с трактовки данной категории, предложенной в Большом экономическом словаре.<sup>14</sup> «Предпринимательство (бизнес) определяется, как инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица.

Предпринимательство предполагает имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия (государственное, открытое АО, закрытое АО, товарищество, индивидуальное частное предприятие, производственный кооператив, муниципальное, унитарное предприятие). Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйствен-



ной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами.

Формами предпринимательства являются частное предпринимательство и коллективное предпринимательство, осуществляемое на основе собственности граждан, а также имущества, полученного и используемого на законном основании. Предпринимательство может осуществляться: без применения наемного труда; с применением наемного труда; без образования юридического лица; с образованием юридического лица.

Предприниматель имеет право: создавать для осуществления своей деятельности любые виды предприятий, организация которых не противоречит действующим законодательным актам; приобретать полностью или частично имущество государственных предприятий и предприятий, основанных на других формах собственности, иное имущество, имущественные права; участвовать своим имуществом, полученным на законном основании в деятельности других хозяйствующих субъектов; использовать по соглашению имущество юридических лиц и граждан; нанимать и увольнять работников на условиях контрактов, установленных законодательством; самостоятельно устанавливать формы, системы и размеры оплаты труда и другие виды доходов лиц, работающих по найму; самостоятельно формировать программу хозяйственной деятельности, выбирать поставщиков и потребителей, устанавливать цены и тарифы; открывать счета в учреждениях банков; осуществлять все виды расчетных, кредитных и кассовых операций; свободно распоряжаться прибылью (доходом) от предпринимательской деятельности, остающейся после уплаты налогов и внесения других обязательных платежей; получать любой не ограниченный по размеру личный доход; пользоваться в установленном порядке государственной системой социального обеспечения и страхования; обжаловать в установленном порядке действия государственных и других органов, ущемляющих его права и интересы;

выступать участником внешнеэкономических отношений в порядке, установленном законодательством; осуществлять валютные операции в порядке, установленном законодательством».<sup>15</sup>

Далее авторы уточняют, что «предпринимательство имеет свои виды: предпринимательство государственное, предпринимательство рисковое, предпринимательство криминальное, предпринимательство совместное. Каждый из видов имеет свои характерные черты и особенности, отличающие их друг от друга. Так, для предпринимательства государственного характерна «деятельность государственных предприятий, выпускающих товары и услуги, необходимые для развития национальной экономики». Предпринимательство рисковое в большей мере характерно «для мелких фирм, обосновавшихся в наукоемких областях и занимающихся созданием и распространением новой технологии, то есть в тех областях, где велик риск неполучения дохода на инвестиции». Предпринимательство криминальное рассматривается, как «одна из разновидностей и форм профессиональной преступной деятельности, обеспечивающая не только удовлетворение жизненных потребностей, но и извлечение дохода, который используется затем на воспроизводство преступного бизнеса».

Вряд ли этот перечень исчерпывает характеристики видов предпринимательства, но главное в другом. В этом определении полностью отсутствует указание на то, что предпринимательство должно быть ориентировано на создание нового. В приведенном определении термин «предпринимательство» идентичен термину «бизнес» или, как более привычно звучит, термину «хозяйствование».

Впервые наиболее полное определение сущности понятия предпринимательской деятельности в нормативных документах было сформулировано в Законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности». В нем говорилось, что под предпринимательской деятельностью (предпринимательством) понимается инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. В законе было установлено, что предпринимательская деятельность осуществляется гражданами на свой

риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия. Четко сформулированы права, обязанности и ответственность предпринимателей, а также гарантии им со стороны государства.<sup>16</sup>

Более развернутая характеристика предпринимательства дана в первой части Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ),<sup>17</sup> где говорится, что гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием. ГК РФ комплексно определяет сущность предпринимательской деятельности, которой является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (п. 1 ст. 2).

В соответствии с текстом ГК РФ, можно выделить несколько характерных черт и особенностей предпринимательства:

- это самостоятельная деятельность дееспособных граждан и их объединений. Никто не может кого-нибудь принудительно заставить заниматься этой деятельностью;
- это не просто самостоятельная, но инициативная деятельность, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества;
- это деятельность рисковая, поэтому, прежде чем стать предпринимателем, надо помнить, что придется рисковать и преодолевать сопротивление среды. К тому же государство не берет на себя ответственность за возможные неудачи;
- предпринимательство – не разовая сделка, а процесс, направленный на систематическое извлечение прибыли (дохода) законным путем. Следовательно, это профессиональная деятельность, так как чтобы «систематически получать прибыль», нужно действовать компетентно, профессионально, длительное время;

- это деятельность, осуществляемая лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей или юридических лиц. Следовательно, эта деятельность законная, осуществляемая в соответствии с правовыми законодательными актами;
- гражданским законодательством установлен основной мотив осуществления предпринимательской деятельности – получение прибыли, а для этого нужно предложить (реализовать) потребителям товары (работы, услуги);
- в законодательстве сформулированы пути получения прибыли: путем пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

### **1.3. Предпринимательская среда**

Таковы официальные на сегодня точки зрения. Теперь рассмотрим некоторые ключевые характеристики понятия «предпринимательство». Опять же опираясь на принятые трактовки. Предприниматели функционируют в определенных условиях, составляющих в совокупности предпринимательскую среду. Она представляет собой интегрированную совокупность различных (объективных и субъективных) факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успехов и реализации поставленных целей в осуществлении предпринимательских проектов и договоров, а также получения прибыли (дохода).

Под предпринимательской средой следует понимать сложившуюся в стране социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей субъектов рыночной экономики. Эффективная предпринимательская среда должна обеспечивать цивилизованным и законопослушным предпринимателям необходимую экономическую свободу как первое и определяющее условие развития предпринимательства. Вторым условием является развитие организационно-хозяйственного новаторства.

Причем предпринимательство следует рассматривать как процесс, представляющий собой «цепочку» целенаправленных действий предпринимателей, начиная с момента возникновения (зарождения) предпринимательской идеи и заканчивая воплощением ее в конкретный предпринимательский процесс. Предпринимательство – это процесс создания новых товаров (работ, услуг), обладающих ценностью для потребителей; процесс удовлетворения постоянно растущих потребностей; процесс, осуществляемый на основе постоянного комбинирования факторов производства, эффективного использования имеющихся ресурсов для достижения наилучших результатов. Он является непрерывным, постоянно возобновляемым, поскольку изменяются потребности, которые предприниматели удовлетворяют. Этот процесс требует больших затрат всех факторов производства, часто обречен на временную неудачу, но в итоге он «приносит» предпринимателю личное удовлетворение достигнутым и денежный доход (прибыль).

Как интегрированная сложная система предпринимательская среда подразделяется на внешнюю, как правило, не зависящую от самих предпринимателей, и внутреннюю, которая формируется непосредственно самими предпринимателями.

Под внешней предпринимательской средой следует понимать совокупность условий и факторов, влияющих на развитие в стране предпринимательства, действующих независимо от воли самих предпринимателей. Внешняя предпринимательская среда представляет собой сложную систему внешнего регулирования предпринимательской деятельности. Поэтому для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц она носит объективный характер, поскольку они не могут непосредственно изменить ее (например, федеральные законы, природные факторы и т.п.), а должны учитывать при ведении собственного дела. Внешняя предпринимательская среда включает следующие компоненты:

- экономическое положение в стране и регионах;
- политическую ситуацию, характеризующуюся стабильностью развития общества и государства;

- правовую среду, устанавливающую права, обязанности, ответственность предпринимателей и других субъектов рыночной экономики;
- государственное регулирование и поддержку предпринимательства;
- социальную обстановку, связанную с уровнем платежеспособного спроса населения (потребителей) и уровнем безработицы;
- культурную среду, обусловленную уровнем образования населения, обеспечивающую возможность заниматься определенными видами предпринимательской деятельности;
- научно-техническую, технологическую среду;
- природные факторы производства, необходимые для развития определенных видов деятельности;
- физическую среду, связанную с климатическими (погодными) условиями функционирования предпринимательских организаций, отсутствием проявления форс-мажорных природных катаклизмов;
- институционально-организационную среду, свидетельствующую о наличии достаточного числа организаций, обеспечивающих возможность осуществления коммерческих операций, деловых связей и т.д.

Рассмотрим некоторые характеристики отдельных подсистем. Экономическое положение страны характеризуется формированием условий для становления конкурентного рынка, как среды существования предпринимателей, возможности доступа предпринимателей ко всем видам ресурсов, необходимых для развития их деятельности. На развитие предпринимательства положительно или отрицательно влияют ставки рефинансирования, устанавливаемые Центральным банком России, уровень инфляции; число налогов (обязательных сборов, платежей) и размеры налоговых ставок; уровень ликвидности хозяйствующих партнеров (компаний, фирм); уровень цен (тарифов) на определенные виды ресурсов, особенно на продукцию (услуги) естественных монополий. Важное значение имеет стабильность национальной денежной единицы, уровня ее покупательной способности и другие экономические факторы, и условия.

Стабильность политической обстановки в стране и в отдельных ее регионах, согласие между всеми ветвями власти, признание ими того факта, что без развития цивилизованного предпринимательства невозможны экономический рост, эффективное развитие всех отраслей экономики и повышение благосостояния общества несомненно имеют большое значение для развития предпринимательства. Важно, чтобы в России все наконец-то поддержали идею о том, что в стране формируется социально-ориентированная экономика, а экономическим реформам нет альтернативы.

Правовая среда указывает права, обязанности и гарантии гражданам на занятие предпринимательской деятельностью, защищает предпринимателей от противоправных действий государственных (муниципальных) органов и их должностных лиц, является обязательным условием развития предпринимательства. Необходимо четкое установление ответственности предпринимателей за нарушение законодательных и нормативных актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность. В стране должна быть диктатура Закона, а не чиновника, пусть даже и высокого ранга. Если это станет правилом, а не исключением, то можно с уверенностью сказать, что предпринимательство в России будет развиваться поступательно.

Усиление регулирующей роли государства в процессе становления цивилизованного предпринимательства, защиты законных интересов предпринимателей, обеспечения им гарантий, как гражданам, так и организациям имеет на нынешнем этапе развития экономики большое значение. Конечно, государство не должно вмешиваться в конкретную предпринимательскую деятельность, поскольку по своей сути предпринимательство – это свободная деятельность дееспособных граждан, но вместе с тем государство должно обеспечивать защиту этой экономической и политической свободы. В 1990 г. английский журнал «Экономист» четко сформулировал роль государства в развитии предпринимательства: «Все правительства, добивающиеся успеха, поддерживали частное предпринимательство не манипулируя, а облегчая ему жизнь. Они поддерживали

предпринимателей главным образом тем, что не прилагали титанических усилий для того, чтобы подрывать основы их существования».<sup>18</sup>

Создание рациональной внешней среды для развития предпринимательства позволит ему выполнять следующие функции: общеэкономическую, творческо-поисковую (инновационную), ресурсную, социальную и организаторскую.

Общеэкономическая функция является определяющей. Она объективно обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей в качестве субъектов рынка. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей: домохозяйств, других предпринимателей, государства и осуществляется ее субъектами под воздействием всей системы экономических законов экономики.

Ресурсная функция предпринимательства является важнейшей. Развитие предпринимательства предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов. Под ресурсами следует понимать все материальные и нематериальные условия и факторы производства, конечно, в первую очередь, трудовые ресурсы, землю и природные ресурсы, все средства производства и научные достижения, а также предпринимательский талант. Предприниматель может добиться наивысших успехов, если сумеет генерировать научно-технические идеи, нововведения в той сфере деятельности, в которой он создает собственное дело, будет использовать высококвалифицированную рабочую силу, эффективно потреблять все виды ресурсов. Но погоня за максимальным доходом (прибылью) предпринимателей часто приводит к хищническому использованию ресурсов, принадлежащих всему обществу. Таким образом, предприниматели своей деятельностью могут наносить вред окружающей среде и населению. В связи с этим важное значение приобретает регулирующая роль государства, устанавливающего формы ответственности предпринимателей за неправильное выполнение ресурсной функции, которая противоречива и



имеет двойкий характер. Предприниматель как собственник ресурсов заинтересован в их рациональном использовании и в то же время может безжалостно относиться к общественным ресурсам.

Творческо-поисковая инновационная функция свойственна предпринимательству как новому типу экономического хозяйствования. Она связана с использованием в процессе предпринимательской деятельности новых идей, с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей, а также со всеми другими функциями, дополняя их. Эта функция обусловлена уровнем экономической свободы субъектов предпринимательской деятельности, условиями принятия решений, что внутренне присуще предпринимателю как собственнику.

Социальная функция предпринимательства заключается в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, лучше проявлять свои индивидуальные таланты и возможности. Эта функция все более выражается в формировании нового слоя людей – людей предприимчивых, склонных к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности, способных преодолевать сопротивление среды и добиваться поставленной цели.

Организаторская функция предпринимательства проявляется в принятии предпринимателями самостоятельных решений об организации собственного дела, его диверсификации, в формировании предпринимательского управления, создании сложных предпринимательских структур, изменении стратегии деятельности предпринимательской фирмы и т.д. Организаторская функция особенно явно выражается в быстром развитии малого и среднего предпринимательства, в коллективном (сетевом) предпринимательстве, в создании народных предприятий.

Следовательно, сущность предпринимательства наиболее комплексно проявляется в сочетании всех присущих ему функций, которые объективно свойственны предпринимательству, но во многом зависит от самих субъектов предпринимательской деятельности, от системы государственной поддержки и регулирования предпринимательства.

#### 1.4. Внутренняя предпринимательская среда

Важность благоприятной внешней предпринимательской среды очевидна. О необходимости ее создания постоянно говорят предприниматели. Об этом думает и принимает решения правительство, Государственная Дума Федерального собрания РФ. Проблема понятна. Но хотелось бы обратить внимание на другую, не менее, а как показывает практика, более важную проблему – на проблему организации внутренней предпринимательской среды. Об этом мало говорят и еще меньше делают, как на уровне правительства, так и на уровне хозяйственных организаций. На самом деле это во многом определяющая проблема.

Вот, например, известная американская консультационная компания «Мак-Кинзи» в результате длительных исследований установила, что:

- 80% проблем, возникающих у бизнес-компаний, зависит от решений, которые могут быть приняты их руководством;
- и только 20% проблем, решение которых зависит от внешних факторов.<sup>19</sup>

О чем это говорит? О том, что на 80% развитие компаний зависит от того, как управляют руководители. И только на 20% от внешней предпринимательской среды. Предположим, через некоторое время на государственном уровне произойдут положительные изменения, снимающие имеющиеся проблемы и помогающие, как полагают, эффективно работать предприятиям. И здесь, на наш взгляд, возникнут интересные проблемы. Можно предположить, что окажется:

- предприятия не умеют эффективно работать, несмотря на созданные государством благоприятные условия. Руководители редко умеют создавать надежные системы управления, нацеленные на создание качественной, конкурентоспособной продукции. Более того, сегодня редко кто из руководителей переходит от традиционных проблем организации производства к новым, качественным проблемам организации бизнес-процессов;

– обратившись к научным рекомендациям, высшие руководители моментально утонут в широком море всевозможных мнений, идей, методов, технологий, содержащихся в литературе по управлению. Знакомство с ней в лучшем случае позволит им запомнить современные термины, что подчас создает трудности, являясь полужнаниями;

– обучающие организации также предложат им широчайший набор курсов, практически по всем аспектам современной теории и практики управления. Но, пригласив к себе выпускников ведущих школ бизнес-образования, руководители убедятся, что эти выпускники напичканы новейшими знаниями, но не умеют применять их на практике, тем более попав в среду действующего административно-управленческого персонала.

Можно сказать, что негатив слишком сгущен. Но такова реальная ситуация. Она достаточно остра. Для ее решения нужна теория, нужна методология, нужна методика. Вот этим, собственно говоря, и необходимо заняться как можно ранее.

Разработка актуальных проблем рациональной внутренней предпринимательской среды выходит за рамки настоящей работы. Поэтому ограничимся тем, что укажем на представляющий практический интерес опыт формирования внутренней предпринимательской среды японским предпринимателем К. Татеиси, о котором он рассказал в своей книге.<sup>20</sup> Прежде всего, он убедительно показал, что рационально организованную внутреннюю предпринимательскую среду создает не количество денег или количество инвестиций, а исключительно правильно организованное управление.

Суть же рационального менеджмента в компании «Омрон», позволяющего добиваться успехов, по К. Татеиси, заключается в том, чтобы предоставить каждому работнику возможность достаточно зарабатывать, получать удовлетворение от своего труда и участвовать в управлении предприятием. В уважении личности проявляется высшая суть гуманизма менеджмента. По утверждению автора, между рационализмом и гуманизмом нет никаких противоречий. К при-

меру, если рациональной целью для вас является сокращение издержек производства, то успеха вы не добьетесь до тех пор, пока не создадите благоприятных условий для ваших работников, чтобы они могли сами решить данную проблему.

Важное место в менеджменте компании «Омрон» занимают мотивация работников, создание такого производственного, управленческого климата, чтобы каждый работник смог в полной мере проявить свой талант. «В нашей компании занято около 15 тысяч человек, – пишет К. Татеиси. – Это означает, что мы имеем дело не просто с 15 тысячами людей, а с 15 тысячами различных подходов к жизни и работе, с 15 тысячами различных уровней образования и опыта, амбиций и характеров.

Для меня идеальным местом работы представляется то, где царит хорошее настроение, где кипит работа. Рабочее место должно излучать радость и покой и для самого работника, и для посетителя. Это ведет к росту производительности и к улучшению самочувствия людей, занятых работой. Пристального внимания заслуживает талант каждого работника. В конечном счете успех любой работы зависит от способностей человека и от умения применять эти способности. Для нас главное – талант как таковой, независимо от сферы его проявления».

Есть еще один момент, на который хотелось бы обратить внимание. Какие личные качества должны иметь или воспитать в себе человек, желающий стать предпринимателем? Характерно, что в развитых странах даже государственные органы дают свои рекомендации по данной проблеме. Так, администрация малого бизнеса США считает, что предпринимателю должны быть присущи следующие пять важнейших характерных черт, гарантирующих ему успех: 1) энергия, умение заставить работать; 2) умение думать; 3) умение строить взаимоотношения с людьми; 4) коммуникабельность; 5) знание техники, технологии. Администрация рекомендует начинающим предпринимателям, прежде чем начинать собственное дело, дать объективную оценку своим качествам, ответив на следующие вопросы:

- Я сам начинаю дело?
- Насколько я лажу с людьми?

- Обладаю ли я достаточным запасом физических сил и эмоциональным потенциалом для успешного ведения дела?
- Насколько хорошо я планирую и организую свои дела?
- Достаточно ли сильно мое желание придерживаться намеченной цели?
- Как ведение бизнеса отразится на моей семье?<sup>21</sup>

Практический интерес имеют исследования, проведенные американской фирмой «Мак-Бер энд Компании», которые позволили определить 21 личное качество, постоянно демонстрируемое удачливыми предпринимателями. Вот наиболее важные личностные качественные характеристики предпринимателей:

- поиск возможностей и инициативность (видит и использует новые или необычные деловые возможности, действует до того, как его к этому вынудят события);
- упорство и настойчивость (готов к неоднократным усилиям, чтобы встретить вызов или преодолеть препятствие, меняет стратегии, чтобы достичь цели);
- готовность к риску (предпочитает ситуации «вызова» или умеренного риска, взвешивает риск, предпринимает действия, чтобы уменьшить риск или контролировать результаты);
- ориентация на эффективность и качество (находит пути делать вещи лучше, быстрее и дешевле, стремится достигнуть совершенства, улучшить стандарты эффективности);
- вовлеченность в рабочие контакты (принимает на себя ответственность и идет на личные жертвы для выполнения работы, берется за дело вместе с работниками или вместо них);
- целеустремленность (ясно выражает цели, имеет долгосрочное видение, постоянно ставит и корректирует краткосрочные задачи);
- стремление быть информированным (лично обобщает информацию о клиентах, поставщиках, конкурентах, используя в этих целях личные и деловые контакты для своей информированности);

- систематическое планирование и наблюдение (планирует, разбивает крупные задачи на подзадачи, следит за финансовыми результатами и использует процедуры слежения за выполнением работы);
- способность убеждать и устанавливать связи (осмотрительно использует стратегии для выполнения поставленных задач и убеждения людей, а также деловые контакты как средство достижения своих целей);
- независимость и уверенность в себе (стремится к независимости от правил и контроля других людей, полагается лишь на себя перед лицом противостояния или в случае отсутствия успеха, верит в свою способность выполнять трудные задачи).<sup>22</sup>

Приведенные личностные характеристики не являются генетически приобретенными, они вырабатываются человеком в процессе предпринимательской деятельности, во многом определяются личностью индивидуума, его притязаниями, предпринимательской средой.

Предприниматели – это люди, способные постоянно и много трудиться, учиться на чужих ошибках, из своих ошибок извлекать уроки. Это люди, уверенные в своих силах, поэтому они постоянно учатся, изучают все проблемы, связанные с их бизнесом. Удачливые предприниматели понимают, что постоянно пополняемые знания являются базой предпринимательства.

Почему это важно знать в отечественных условиях? Не только потому, что, как показывает мировой опыт, без этих качеств не будет долговременного успеха. Главное потому, что в современном обществе сложилось явно негативное мнение о современных предпринимателях, их действиях, целях, знаниях, поступках. Весной 1999 г. в рамках опроса 1408 столичным жителям по поводу их представлений о ценностях рыночной экономики был задан следующий вопрос: «Преимущественно в облике кого предстает перед Вами большинство тех, кого принято называть «новыми русскими»? Ответы опрошенных выстроили весьма нелюбимую для отечественного бизнеса иерархию (по нисходящей, в % к итогу):<sup>23</sup>

1.	Спекулянтов, т.е. тех, кто зарабатывает себе на жизнь перепродажей «с наваром» готовых товаров, закупленных за рубежом	68,4
2.	«Бандократов», т.е. криминалитета, который спаивает народ фальсифицированной водкой и накачивает «наркотой»	66,1
3.	Ростовщиков, т.е. тех, кто живет за счет спекуляций валютой и ценными бумагами, а также предоставления под высокий процент денежных кредитов и ссуд	65,3
4.	Космополитов, т.е. тех, кто напрочь лишен национальной почвы и озабочен только тем, как скорее набить свой карман и затем переселиться за «бугор»	60,3
5.	Компрадоров, т.е. тех, кто делает деньги в качестве торгпредов иностранных фирм и продвигает их товар на внутреннем рынке в ущерб национальному производителю	55,7
6.	«Пахарей-сеятелей», т.е. тех, кто производит и насыщает отечественный рынок высококачественными товарами и услугами	18,6
7.	Благотворителей, т.е. тех, кто «делится с народом» и оказывает безвозмездную помощь нуждающимся людям и организациям (церковным общинам, детским домам и т.д.)	16,7
8.	Меценатов, т.е. тех, кто бескорыстно покровительствует науке и искусству	15,0
9.	Патриотов, т.е. тех, кто думает не только о себе, но и о насущных проблемах возрождения и процветания России	14,6

Эти данные говорят сами за себя. На уровне массового восприятия отечественный бизнес предстает не бизнесом с «человеческим лицом». Если сложить все полученные результаты и вычленив из них сумму ответов на первые пять олицетворяющих этот негативный имидж вариантов вместе взятых, то получится, что в итоге на них приходится 81,1%. Такого рода негативное восприятие отечественного бизнеса массовым сознанием обуславливается многими факторами как объективного, так и субъективного порядка. Здесь, несомненно, сказывается глубоко укоренившийся в народе стереотип, что «трудами праведными не

наживешь палат каменных», что «от трудов своих сыт будешь, а богат не будешь», т.е. что любое богатство изначально нелегитимно и наживается нечестным путем, имеет в своем основании явное или завуалированное преступление. Немаловажную роль в этом же ключе играют и средства массовой информации, особенно ТВ, которые однобоко освещают жизнедеятельность отечественного бизнеса, выпячивая ее рекламно-презентационные и потребительские стороны, а также криминал на почве конкуренции и борьбы за сферы влияния. Однако при всей значимости этих факторов существенная (если не основная) доля «вины» в формировании антиобщественного лица отечественных предпринимателей все же лежит на них самих.

Один из американских экономистов как-то высказался в том смысле, что поведению на рынке, как и в любви, особенно учить не надо – это то, что дано человеку самой природой на уровне исходных психофизиологических инстинктов. Однако этот «генетический код предпринимательства» в разных общественных условиях и средах проявляется по-разному. Если нет взращенных эволюцией страха не только перед законом, но и перед Богом и общественным мнением, если не сформированы определенные нравственно-этические императивы и «табу», построенные на самодисциплине и самоконтроле социальной ответственности личности, то такого рода «генетика» бизнеса чаще всего принимает патологические формы. И инстинктивное «звериное-земное начало в человеке, не привыкшем к духовной работе над собой» выступает на первый план.

Не будем раскрывать причины сложившейся ситуации. Они хорошо известны. Известно и то, как откровенно говорят сами предприниматели, для того, чтобы в нашем «клептократическом» государстве делать деньги легко, надо быть политиком, быть вхожим в государственные органы (неприменно иметь в них сильных покровителей), отмывать «грязные деньги», особенно имея для этого партнера на Западе. Наконец, надо за большие деньги купить еще большие деньги, т.е. дать взятку крупному чиновнику и получить доступ к государственному бюджету. В современных условиях подавляющее большинство частных



экономических субъектов не может функционировать, не питаясь за счет государственных средств. Отсюда одна из причин крайней неэффективности экономики. Как справедливо отмечал в этой связи А. Паникин, «эффективным может быть только собственник, который вложил свои капиталы в производство. Тогда он или сам начнет производить, или наймет для этого профессионала. Иначе, если собственность халявная, нет стимула работать, есть стимул проматывать наследство. А у нас своих денег никто не вкладывает – первоначального накопления нет, есть только перераспределение государственных средств».<sup>24</sup>

### 1.5. Некоторые выводы

Подведем некоторые итоги по первой проблеме. Так как же более правильно подходить к ответу на вопрос в чем суть понятия, в чем природа «предпринимательства»? Чем оно отличается от стоящих рядом и широко используемых понятий «бизнес», «хозяйствование»? Эти слова обычно употребляются с одинаковым смыслом. Следует оценить правильность такого восприятия.

Но прежде хотелось бы подчеркнуть важность указанных сфер деятельности людей для развития общества. Есть известный во всем мире постулат: «Все, что имеет общество, оно имеет от бизнеса». Для любого американца, немца или финна – это самоочевидная истина. В России ее еще надо доказывать. Потребуется, возможно, немалое время для ее осознания, как широкими массами, так и высшими органами исполнительной и законодательной власти. Вместо того, чтобы помогать хозяйству преодолеть кризис, как это типично для рыночной экономики на Западе, наше государство заняло порочную позицию невмешательства, т.е. поступило в соответствии с давно устаревшими представлениями науки и мировой практики. И мы имеем то, что имеем. Конкретные факты рассмотрим ниже. А здесь хотелось бы привести не цифры в подтверждение этого тезиса, а восприятие простого человека.

В газете Стрингер в декабре 2003 г. была опубликована интересная статья.<sup>25</sup> Ее автор Г. Хед, американский гражданин, многие годы живущий в России, пишет следующее. «Я год не был в Америке. Из наших СМИ знал, что дела там

обстоят неважно... Отправляясь в командировку в США под рождественские распродажи, покупать особенно ничего там не собирался. Через пару дней после своего прилета я понял, что денег надо было с собой брать больше. Здесь проблемы кризиса решают по-своему – по-умному. И с этими ребятами никогда ничего не случится – их в яму кризиса не загнать. Они из любой ямы вылезут.

В администрации Буша не Грефы работают. Как только упала покупательная активность населения, власти США ввели «капналоги». «Кап» — значит «понижение». Особенно значительно были снижены сборы с малого и среднего бизнеса. У нас вот уже несколько лет налоги снижают, а цены только вверх тянутся. В Америке не так. Вслед за чиновниками свои накрутки понизили и продавцы. Куртка, которую я два года назад покупал за 300 долларов, теперь висит за 120.

Правда, в магазине я все равно оставил 300. Взял одну – с 50% скидкой. На кассе мне говорят – раз эту купили, за следующую заплатите на 60% меньше. Я пошел, взял за 100 долларов вторую. Кассирша, укладывая покупку в красивый пакет и засовывая туда какой-то милый рождественский сувенирчик в подарок, замечает: «Третью куртку, если хотите, выберите себе уже с 80% скидкой...». Пошел, взял третью.

Убедившись в том, что многое себе могу на командировочные при таких ценах позволить, пригласил давнюю приятельницу в очень приличный ресторан. Пили-ели пять часов: и лобстеры, и королевские креветки, и мясо, и десерт, вино приличное. Взяли с меня за это 60 долларов. В московском ресторане такого уровня на эти деньги можно позволить себе бутылку водки и два супчика. Без хлеба.

Разумные шаги американских чиновников привели к блестящим результатам. Настроение у жителей США оптимистичное, зная, что выбрались из кризиса, они, как русские после победы в Великой Отечественной, переполнены энергией обновления. И без того ярые трудоголики – готовы дnevать-ночевать на своих рабочих местах».

Интересные наблюдения, над которыми надо подумать. Но вернемся к

нашим проблемам. Видимо правильное говорить о том, что предпринимательство – это бизнес, хозяйствование. Но не всякий бизнес (хозяйствование) это предпринимательство. Так же, как и не всякий бизнесмен-предприниматель.

Как видно из приведенных выше мыслей и наблюдений, предприниматель в подлинном значении этого слова – это не тот, кто зарабатывает себе на жизнь перепродажей «с наваром» готового товара, закупленного за рубежом (такого рода бизнес, по выражению Г. Форда-старшего, «не имеет ничего общего с делами» и представляет собой всего лишь «более пристойный вид воровства»).<sup>26</sup> И не тот, кто живет за счет спекуляций валютой и ценными бумагами, а также предоставления под высокий процент денежных кредитов и ссуд. Это и не тот, кто делает деньги на компраторском посредничестве, т.е. в качестве торгпредов иностранных фирм, продвигая «забугорный» товар на внутреннем рынке в ущерб национальному производителю.

Подлинный предприниматель – это своего рода «пахарь-сеятель», т.е. тот, кто создает, начиная с нуля, необходимую людям продукцию и развивает отечественное промышленное и сельскохозяйственное производство, укрепляя тем самым экономическую самостоятельность и обеспечивая процветание страны. Не случайно, как свидетельствует видный промышленник и общественный деятель дореволюционной России В.П. Рябушинский, «В московской неписаной купеческой иерархии на вершине уважения стоял промышленник-фабрикант; потом шел купец-торговец, а внизу стоял человек, который давал деньги в рост, учитывал векселя, заставлял работать капитал. Его не очень уважали, как бы дешево его деньги не были, и как бы приличен он сам ни был. Процентщик...».<sup>27</sup>

Приходится, с сожалением, констатировать, что таких «промышленников-фабрикантов» и «пахарей-сеятелей» в отечественном бизнесе пока что не так много, как хотелось бы. И предпринимательская активность концентрируется в основном не в производственной сфере, а в сфере спекулятивного распределения в соотношении 15% (производящих) к 85% (распределяющих). Кстати в дореволюционной России в период наивысшего развития экономики соотношение было ровно наоборот. И дело здесь не только в том, что давно уже стало притчей во

языщех: «душат налогами». А в значительной степени потому, что для того, чтобы производить, требуется совершенно иная (не торгашеская) предпринимательская «ментальность». Особый предпринимательский дух, который ставит предпринимателя в центр экономического развития и определяет в качестве его важнейшей функции нововведение.

Как указывалось, еще в начале XX века Й. Шумпетер считал предпринимателем только того, кто выпускает новый товар, вводит новый метод и новую форму организации производства, находит новый рынок и новый источник сырья. Подлинный предприниматель – это, прежде всего новатор. Эти соображения достаточно трудно приживаются в отечественной науке и практике. Вот, например, Л. Абалкин, отправляясь от верных взглядов Й. Шумпетера, который полагал, что статус собственника не является определяющим и обязательным свойством предпринимателя, а также от интересного мнения известного экономиста Ф. Фон-Хайека, что предпринимательство – это характеристика поведения, а не какой-либо род занятий, делает странный вывод. Он пишет: «автор рассматривает предпринимательство как особый вид деятельности, отличительными признаками которой являются: свобода в выборе направлений и методов работы, самостоятельность принятия решений; ответственность за принимаемые решения и их последствия, связанный с этим риск; ориентация на получение коммерческого эффекта, получение прибыли».<sup>28</sup> Но ведь все это полностью характеризует любого, кто занят хозяйствованием или бизнесом, как теперь модно говорить. Исчезло главное – предприниматель делает новое.

Однако, приведенные точки зрения делают ситуацию понятной. По сути дела, понятие «предпринимательство» сродни другому, трудно понимаемому у нас понятию – «инновация». Много лет на всех уровнях управления народным хозяйством страны призывают развивать инновационную деятельность. Много лет у нас ничего не получается, что является тормозом в развитии общества. Рассмотрим подробнее это понятие, что даст возможность не только лучше понять природу предпринимательства, но и более правильно определять пути его развития.

За основу нужно взять удачную, на наш взгляд, формулировку и развернуть ее применительно к нашей теме. «Иновация (англ. Innovation) – новшество, примененное в области технологии производства или управления какой-либо хозяйственной единицы».<sup>29</sup>

Сразу хотелось бы обратить внимание на две особенности данного определения. Во-первых, это «новшество примененное», то есть, практически использованное (внедренное, как это должно звучать по принятой в нашей стране терминологии). Во-вторых, это новшество может существовать, как в области технологии производства, так и в области технологии управления. Отсюда задача – найти те «новшества», которые позволят развивать предпринимательство желательными темпами.

Интересно, что впервые понятие «инновация» было применено так же Й. Шумпетером.<sup>30</sup> Причем уже он подчеркивал, что это понятие не совпадает по своему значению с понятиями «открытие» или «изобретение», которые часто рассматриваются у нас как единственная движущая сила технического прогресса в экономике. Оно отличается от них главным образом следующими элементами:

- 1) изобретение или открытие делается, как правило, на фундаментальном уровне (паровая машина, электричество и т.п.), а инновация – на уровне технологического, то есть, прикладного характера (транзисторы, пластмассы и др.);
- 2) открытие может быть сделано изобретателем-одиночкой или кустарем, а инновация разрабатывается комплексными коллективами;
- 3) открытие по своей сущности является «бескорыстным» актом, а инновация имеет целью повышение производительности в результате применения этого нововведения в процессе производства или управления;
- 4) открытие может произойти случайно, а инновация является результатом тщательно организованных технических и технологических разработок, научно-исследовательских программ, организационных проектов и т.п.

Понятие «инновация» приобретает все более широкий смысл по мере развития современной экономики. Все большая часть промышленных инвестиций направляется на разработку инноваций, даже если они являются инвестициями

«сохранения уровня» (финансируемыми за счет амортизационных отчислений). Кроме того, хотя это понятие все еще употребляется в основном в области технологии производства, оно все более распространяется на организационные методы и методы, связанные с использованием различных элементов, которые способствуют функционированию промышленности, предприятия. Таким образом, теперь можно говорить об инновациях в области управления кадрами, в области кассовых расчетов, использования функциональных структур, торговой политики и т.д.

Согласно Й. Шумпетеру, инновация представляет собой главный источник прибыли. «Прибыль, по существу, является результатом выполнения новых комбинаций». Неизменяющийся экономический мир автор фактически противопоставляет экономическому миру, развивающемуся благодаря инновациям, динамика которого является генератором прибыли: «без развития нет прибыли; без прибыли нет развития». Прибыль, следовательно, возникает из инновации, и она, в свою очередь, побуждает предпринимателя вводить все новые и новые инновации и дает ему для этого необходимые средства. Вообще роль инноваций в современной экономике исключительно возросла, потому что она тесно связана с повышением производительности и потому что в рыночной экономике она представляет собой все более доминирующее орудие конкуренции. Например, снижение себестоимости и цен благодаря инновациям, наряду с этим создание и обеспечение новых потребностей, более динамичный имидж товара и предприятий и др.

Сегодня официальная трактовка основных понятий в области инноваций звучит следующим образом.<sup>31</sup>

*Инновационная деятельность* – вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты, или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (пере-

дачи) услуг, использованные в практической деятельности. Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, и именно в совокупности они приводят к инновациям.

*Инновационные товары, работы, услуги* включают товары, работы, услуги, новые или подвергавшиеся в течение последних трех лет разной степени технологическим изменениям.

*Технологические инновации* – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового либо усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, нового либо усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности.

*Затраты на технологические инновации* – выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности, выполняемой в масштабе организации (отрасли, региона, страны). В составе затрат на технологические инновации учитываются текущие и капитальные затраты.

*Продуктовые инновации* включают в себя разработку и внедрение в производство технологически новых и значительно технологически усовершенствованных продуктов.

*Процессные инновации* включают в себя разработку и внедрение технологически новых или технологически значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продуктов (производственные методы материально-технического снабжения, поставки товаров и услуг, а также во вспомогательных видах деятельности).

*Маркетинговые инновации* – реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых методов, охватывающих существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов; использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта; формирование новых ценовых стратегий.

*Организационные инновации* – реализация нового метода в ведении бизнеса, организации рабочих мест или организации внешних связей.

*Экологические инновации* – нововведения, реализуемые в рамках технологических, организационных или маркетинговых инноваций и направленные на повышение экологической безопасности как в процессе производства, так и в результате использования инновационной продукции.

Вывод из этих рассуждений следует достаточно простой. Предпринимательство сродни инновационной деятельности. Но и для развития предпринимательства также должны использоваться соответствующие «инновационные технологии». Это означает, что в любые отобранные в результате анализа технологии (известные, старые, новые) вносятся инновации, то есть новшества, которые делают используемые технологии инновационными, то есть, более эффективными, позволяющими лучше достигать успеха.

Каким же образом целесообразно рассматривать анализируемое понятие «предпринимательство»? Рассматривать не просто с точки зрения современной терминологии, а применительно к перспективам развития страны, регионов, предприятий, организаций. Видимо, правильно будет подходить к ответу на этот вопрос двояко.

В широком смысле этого слова можно принять требования отечественных нормативных актов и рассматривать предпринимательство как синоним привычного слова «хозяйствования», модного сегодня слова «бизнес». Но в этом смысле оно не вызывает никаких положительных эмоций, не стимулирует деятельность.

Есть более узкий, но, по нашему мнению, истинный смысл этого слова. В соответствии с ним, *предпринимательство – это работа, направленная на создание нового в любой сфере народного хозяйства и общества в целом*. Предприниматель – это новатор. Он демонстрирует инновационное поведение, владеет технологиями создания нового. В этом смысле термин несет заряд положительной мотивации, стимулирует к достижению успеха.



Хотелось бы еще раз напомнить слова П. Друкера: предприниматели могут создать новую предпринимательскую экономику, предпринимательское управление, предпринимательское общество в стране. Можно сказать, что в таком случае задача удвоения ВВП не будет казаться экзотической.

В то же время не стоит отвергать распространенное понимание, что предприниматель (бизнесмен) – это человек, способный понять систему потребностей и сочетать свое понимание со знаниями в области управления производством в целях создания товаров и услуг для удовлетворения потребностей. Это как бы аванс всем бизнесменам. Предприниматель способен творчески решать задачи согласования потребностей с производственными ресурсами, располагает капиталом, энергией, несет расходы, необходимые для организации дела (бизнеса).

Раньше умение производить хороший продукт было главным. Обширный рынок и превышение спроса над предложениями делали именно данное обстоятельство главным. Это было на Западе с конца войны до середины 70-х годов. Сейчас – слишком большое число предприятий предлагает аналогичную продукцию, аналогичного качества. Следовательно, успех обеспечивает новая, инновационная продукция, способная найти свою нишу на переполненном товарном рынке.

Предприниматель заботится о своей прибыли, но при этом он удовлетворяет явные или скрытые платежеспособные потребности общества. Ему характерны:

- во-первых, четкая ориентация на успех, результат;
- во-вторых, смелость, некоторая жесткость. Он идет на конкуренцию, соперничество, и потому в его характере есть черты агрессивности;
- в-третьих, эмоциональная стабильность, «подкожный слой оптимизма», он должен обладать высокой самооценкой, чтобы не быть ранимым. Это позволяет очень быстро оправляться от неудачи и тут же браться за новое дело;
- в-четвертых, предпринимателя отличает самостоятельность и инициативность, как ни странно, иногда даже неумение работать «в команде».

У него должна быть некоторая степень здорового эгоизма. И, наконец, предприниматель – это обязательно творец, это – главное! Можно ли сказать, что менеджерский или предпринимательский психологический склад зависит от возраста? Пожалуй, нет. Один до пенсии будет все время что-то изобретать, а другому и в 20 лет важно прийти каждое утро на рабочее место и иметь четкие обязанности. Да и не надо от всех требовать «давай твори»! Хорошо и естественно, что есть люди, которые могут выполнять то, что придумано другими. И вопрос вовсе не о том, какая деятельность важнее для общества, какой тип занятий полезнее и благороднее. Здесь – элементарное разделение ролевых функций. Как говорится, «Богу – Богово, а кесарю – кесарево». Лишь взаимодополнение, основанное на уважении, признании взаимных заслуг и социальной значимости дает гармоническое развитие общества.

Например, на Западе уважаемый всеми профессор университета получает доходы ниже среднего бизнесмена. Но это не вызывает у него чувства социальной неполноценности, стремления расстаться со своими занятиями, поменять их на жесткие условия предпринимательской деятельности. Сегодня ситуация в нашей стране выглядит иной и гораздо более тревожной. Официальная величина максимальной зарплаты (не считая других источников дохода) превышает минимальную в десятки раз. Представители творческих профессий оказались на нижних ступенях социальной лестницы. Складываются материальные предпосылки для серьезной деформации всей системы социальных отношений, возобладания безнравственного культа богатства, утраты интеллигенцией своей нравственной, духовной, облагораживающей роли в обществе. Такого положения в России никогда не было!

## 2. ПОИСК КЛЮЧЕВЫХ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Теперь к проблеме следует подойти с другой стороны. Что лежит в основе и должно позволять расширить предпринимательскую, инновационную деятельность с пользой для развития страны? Ответ на этот вопрос может дать каждый. От членов правительства до последнего политолога. Но все же попытаемся изложить собственную точку зрения. Прежде всего нужно иметь в виду, что предпринимательство трудное дело. Как любопытно пишет исследователь истории развития предпринимательства, «предпринимательство и в древности было непростым делом. Предпринимателям приходилось сталкиваться с большими трудностями (произвол властей, поборы чиновников, бандитизм, транспортные проблемы и др.). Однако несмотря ни на какие преграды предпринимательство развивалось... Процесс был непосредственно связан с именами известных предпринимателей и целыми семейными кланами, такими, как Форд, Рокфеллер, Рябушинские, Мамонтовы, Морозовы и многие другие. Именно они осмыслили и определили суть экономических процессов на практике, в торговле и производстве. Однако хаос рынка, основанный на тезисе «производство ради продажи», содействовал кризисам в экономике и сдерживал формирование системы мирового хозяйства. Лишь в первой половине XX века европейские страны и США в своей деятельности стали руководствоваться другим принципом: «производство ради удовлетворения постоянно растущих материальных и духовных потребностей общества».<sup>32</sup>

Интересный анализ проблем. Власть, чиновники, бандиты – как будто сегодня написано. Любопытен и анализ принципов. Несмотря на чисто социалистическое содержание второго принципа, которым, по мнению автора, руководствуются сегодня развитые страны, он более привлекателен, чем пропагандируемый у нас сегодня – производство ради продажи, ради прибыли.

## 2.1. Анализ факторов роста

В конце 2003 г. был опубликован прогноз развития экономики России на следующий год.<sup>33</sup> Прогноз подготовил Фонд перспективных исследований и инициатив совместно с Институтом мировой экономики и международных отношений РАН. Это весьма профессиональные организации.

В начале прогноза авторы отмечают, что экономика России пятый год подряд развивается высокими темпами. За эти годы (1999-2003 гг.) ВВП России увеличился на 35,7%, а среднегодовой темп прироста составил 6,3%. Главным фактором роста был внешний – высокие цены на товары российского экспорта, прежде всего на энергоресурсы, и металлы. Для экономики России особое значение имело то, что год от года росли цены на нефть, а вслед за ней и на другие энергоресурсы. Одновременно росли и физические объемы экспорта, что в совокупности обеспечивало ежегодное существенное увеличение прибылей экспортеров и поступлений свободно конвертируемой валюты в страну.

К числу внутренних факторов роста в первую очередь следует отнести сильную налоговую политику, устойчивую сбалансированность бюджета, рациональную курсовую политику. Помимо грамотной макроэкономической политики, нельзя не отметить растущее качество менеджмента российских компаний, агрессивность отечественного бизнеса в конкуренции с импортом за растущий платежеспособный спрос. Россия спокойно (если не считать уровень решения социальных проблем – авт.) прошла пик платежей по внешнему долгу в 2003 г., наступления которого в предшествовавшие годы ожидали с большой тревогой. На 12% возросли инвестиции (большой частью в ТЭК), которые и обеспечили экономический рост. В результате в 2003 г. прирост ВВП России составил 6,0%.

Авторы полагают, что развитие экспортных отраслей потянуло за собой и остальную экономику. Обнадуживает, по их мнению, то обстоятельство, что, помимо внешних, все более значительную роль играют внутренние факторы роста. Стали заметны первые результаты налоговой реформы, возросла собираемость налогов. Растет потребительский сектор экономики, хотя в 2003 г. его рост за-

медлился. Занятость возрастет на 0,2 млн человек и достигнет 65,6 млн. Безработица сокращается, но в статистических данных это не нашло отражения, так как в 2003 г. стали учитывать безработных в Чечне. Число бедных с доходом меньше прожиточного минимума с 25% в 2002 г. уменьшилось до 22% всего населения (а это 31,966 млн человек!). Реальные доходы населения выросли на 11% (против 9% в 2002 г.), существенно увеличив внутренний платежеспособный спрос на потребительские товары и услуги.

Вместе с тем растет дифференциация населения по доходам. Соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных россиян (так называемый децильный коэффициент) достигло 15-кратного размера. Так считают не все. Например, Е. Примаков, отметил, «что 15 раз – это по официальной статистике, полагает, что такое соотношение с учетом «теневых доходов» богатых зашкаливает за 30. В Японии, Европе, США оно в 4-5 раз ниже».<sup>34</sup>

Все острее ощущается необходимость реформ – банковской системы, страхования, административной, судебной. Невозможно откладывать далее жилищно-коммунальную реформу, создание современного механизма финансирования массового жилищного строительства, доступного большинству населения. Перезрела проблема резкого роста доходов населения, увеличения в обозримой перспективе доли заработной платы наемных работников в ВВП до американского уровня (60-62%).

Быстро росла внешняя торговля. Экспорт по указанным выше причинам превысил в 2003 г. 120 млрд долл. Главными экспортерами, естественно, остались энергетики и сырьевики. Импорт превысил 70 млрд долл. Его рост объясняется расширением внутреннего спроса, а также укреплением курса рубля. При этом рос импорт, как товаров производственного назначения, так и в первую очередь продовольствия и других потребительских товаров, на которые предъявляли спрос обеспеченные слои населения, чьи доходы росли быстрее всего.

Ожидалось, что в 2004 г. Россия впервые после 1998 г. столкнется с ситуацией, когда внешние факторы роста ослабеют, а внутренние еще не окрепли. Цены на нефть, по оценкам экспертов, в 2004 г. снизятся, хотя и останутся на

относительно высоком уровне (не ниже 25 долл./барр.).<sup>35</sup> Для экономического роста важны именно приросты цены, а впереди – ее падение. Увеличится отток капитала, хотя он и не будет иметь катастрофического характера. Ослаблению внешних факторов роста будет противостоять развитие сельского хозяйства, перерабатывающих отраслей, всего потребительского сектора экономики, а также машиностроения, то есть отраслей, ориентированных в первую очередь на внутренний спрос. В условиях совпадающего цикла парламентских и президентских выборов большую, чем в предыдущие годы, роль приобретет фактор политической стабильности в стране. По имеющейся оценке, экономике удастся совершить переориентацию на внутренние факторы и удержать прирост ВВП на уровне 5,7% в 2004 г.

Интересные суждения, но главное, к чему хотелось бы привлечь внимание, это к приведенному в прогнозе анализу ускорения роста мировой экономики. Прочитываем главные положения в этом направлении.

«Развитие мировой экономики в 2003 г. характеризовалось ускорением ее роста с 3,0% в 2002 г. до 3,6%, ростом объемов мировой торговли с 3,0% в 2002 г. до 3,5%. Локомотивами роста оказались США, Китай, Индия, на долю которых в 2003 г. пришлось почти 40% мирового ВВП. В 2004 г., по оценкам, рост мировой экономики ускорится до 4,3% в основном благодаря росту в указанных странах, в группе развивающихся стран в целом, а также оживлению экономики в Европе и Японии.

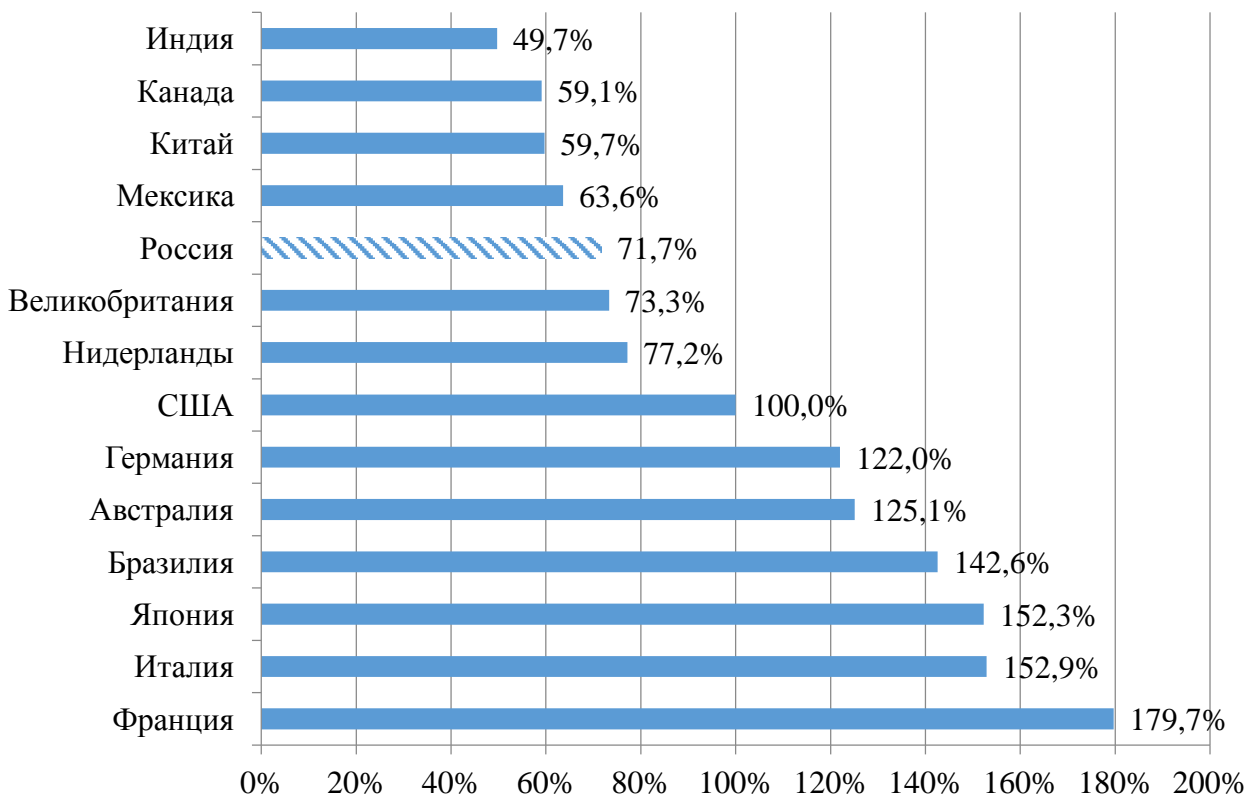
Ситуацию в развитых странах, на долю которых приходится около половины мировой экономики, в существенной мере определяют США. После восстановления роста в 2002 г. (2,4%) прирост экономики США в 2003 г. составит 3,5%, а в 2004 г. – не менее 4,0%. Этот рост достигается почти полностью за счет производительности труда (что препятствует быстрому рассасыванию безработицы) при постоянно растущих реальных доходах населения и очень существенных качественных сдвигах в производстве и потреблении. ВВП США в 2004 г. превысит 11 трлн долл., что увеличит отрыв от других развитых стран по его

величине на душу населения (38 тыс. долл. против 26-27 тыс. в Европе и Японии).

Главные движущие силы экономики США – высокая инновационная активность, рост потребительских расходов населения, строительство жилья, эффективность капиталовложений, высокая конкурентоспособность!»

Вот на этом хотелось бы и остановиться с цитированием прогноза. Главное понятно. Если главные движущие силы отечественной экономики высокие цены на мировом рынке на сырье, то в США несколько иные. Рассмотрим их несколько подробнее.

1. Высокая инновационная активность. Иными словами, высокая предпринимательская активность, поиском путей развития которой собственно в нашей стране никто не занимается. Можно говорить о снижении налогов. Но это фикция. Налоги в США выше, чем у нас, что не мешает работать этому фактору – рисунок 1:



**Рис. 1. Индекс налоговой нагрузки в основных экономиках мира в 2012 г. – по данным консалтинговой компании «KPMG»<sup>36</sup>**

2. Рост потребительских расходов населения. Это больной вопрос для нашей страны. Как отмечалось выше, в стране зафиксирован рост доходов населения (11% в 2003 г.). Но от какой планки этот рост, если более 31 млн человек относится по нашей статистике к числу бедных! Только повышение уровня заработной платы в 4-6 раз, как отмечает академик Д. Львов, может изменить ситуацию и задействовать этот фактор развития.<sup>37</sup> Председатель Счетной палаты С. Степашин сообщает: «мы вынуждены признать, что большинство россиян живут за чертой бедности. И особенно тревожит тот факт, что сегодня центр тяжести бедности переместился в сторону работающих. В России удельный вес трудоустроенных граждан с зарплатой ниже прожиточного минимума превысил 42 процента от численности работающих. Это ненормально!».<sup>38</sup>

А что у американцев? Главные приоритеты экономической политики США напомнил Дж. Сноу, министр финансов США. «Мы обязались перед американскими трудящимися и компаниями поднять экономику, и мы это сделали», - заявил он в своем выступлении в Торговой палате США.<sup>39</sup> Активная экономическая политика позволяет американцам наращивать темпы экономического роста. Суть этой политики состоит в снижении налогов на доходы американских граждан. Получив «налоговую премию», американцы тратят ее на приобретение новых товаров и услуг или на инвестиции. Таким образом, национальная экономика оказывается в выигрыше.

Есть ли опыт изменения ситуации в аналогичных условиях? Есть. В Казахстане. Например, новые руководители, которые пришли заниматься проблемами железных дорог Казахстана, никогда не были железнодорожниками. Поэтому их персонально встретили в штыки. Как они выражаются, легче было самим лечь на рельсы. Психология была такая; пришли буржуи – будут грабить. Они целый год ломали оборону. Корпоративный отпор реформам был столь силен, что требовались неординарные шаги. Сопротивлялись все. И все под одним лозунгом: идет распродажа Родины. Что они сделали?

Первое. Резкое увеличение зарплаты. Всем. Без исключения. Через два месяца еще раз. Через три месяца еще раз. «Нам важно было, говорят в компании,



– поднять человека». Второе. Резко подняли престиж профессии. Налаживали нормальные человеческие отношения. Нет, не фуршеты и обеды, не посулы. А человеческий диалог о работе. О перспективах. Итог – сегодня очереди в отдел кадров компании по всему Казахстану. «Даже нефтяники начинают завидовать», - шутит один из руководителей компании. И продолжает: «Не надо «кормить» работающих социальными выплатами, надо просто платить им достойную зарплату. Пусть они сами научатся распоряжаться своими доходами. Нельзя людей держать на привязи нищенскими зарплатами». Третье, формирование новой корпоративной психологии: «Я работаю в компании с хорошей репутацией»; «Мне платят по справедливости». Кстати, стационарный зритель сегодня имеет вместе с семьей не меньше 1000 долларов в месяц. Это Казахстан. Почти заброшенные полустанки в степях...

Что же в итоге? Коротко это выглядит так: инвестиции в отрасль увеличены в 6 раз. Тарифы на перевозки в три раза дешевле, чем в России. Объем перевозок увеличился на 42 процента. Суверенный международный рейтинг КТЖ столь высок сегодня, что можно получать кредиты по очень приемлемым процентам. Сегодня сумма налоговых отчислений в бюджет страны возросла в 3 раза и составляет около 200 миллионов долларов.<sup>40</sup>

Проблему бедности нужно рассматривать с политических позиций. Не будем оперировать отечественными фактами, а сошлемся на мировой опыт. Можно ли силой оружия подавить очаги экстремизма и решить эту величайшую проблему? Президент Всемирного банка Дж. Вулфенсон отвечает на этот вопрос категорическим «нет».

Выступая во влиятельном Совете по международным отношениям в Нью-Йорке, он заявил: «Выявлять и ликвидировать экстремистские организации надо, но это не решает фундаментальной проблемы обеспечения безопасности и стабильности. Я убежден, что центральной задачей для достижения стабильности на Ближнем Востоке и на планете в целом сегодня является решение проблем нищеты и несправедливости в мире». При этом глава ВБ эпатировал собравшихся заявлением: «Господа, пока не поздно, надо делиться».<sup>41</sup>

Для обоснования своей позиции Вулфенсон привел статистические данные. На планете сегодня проживают 6 млрд человек, из них 5 млрд – в развивающихся странах и 1 млрд в богатых. При этом развитые государства владеют 80% мирового богатства, а бедные – лишь 20%. Это, по словам главы банка, первый дисбаланс. Второй заключается в том, что прожиточный минимум 3 млрд человек из 6 составляет менее двух долларов в день, а 1 млрд 200 млн человек живут менее чем на доллар в день.

«В 2000 г. на Саммите тысячелетия в ООН были поставлены цели по преодолению этих диспропорций, однако надо откровенно сказать, что решаются эти задачи далеко не очень успешно, - заявил Вулфенсон. Проблема бедности была поставлена во главу угла. «Цели тысячелетия» были поставлены следующие: остановить процесс обнищания беднейших стран, посадить за парты всех детей в мире, снизить детскую смертность и добиваться оздоровления окружающей среды. Развивающиеся страны признали, что условиями для экономического развития являются усиление институтов государственной власти, введение работающих судебной и финансовой систем и борьба с коррупцией.

Тем не менее, несмотря на подобные заверения, «деньги не потекли рекой в бедные страны». По мнению главы ВБ, в этом бездействии таится колоссальная угроза. «В ближайшие 25 лет численность населения на Земле вырастет еще на 2 млрд человек, - сообщил он. Таким образом, к 2025 г. планету будут населять 8 млрд человек, из которых 7 млрд будут проживать в развивающихся странах. Поэтому я совершенно убежден, что до тех пор, пока мы не начнем серьезно решать проблемы бедности и неравенства, мы не сможем гарантировать мир и безопасность нашим народам».

Вулфенсон признал, что сегодня богатые страны выделяют до 56 млрд долларов на борьбу с бедностью и цели развития. Однако, по его словам, из этой суммы менее половины доходит до адресатов, «а остальные деньги получают всякого рода консультанты, оказывающие содействие странам-получателям помощи».

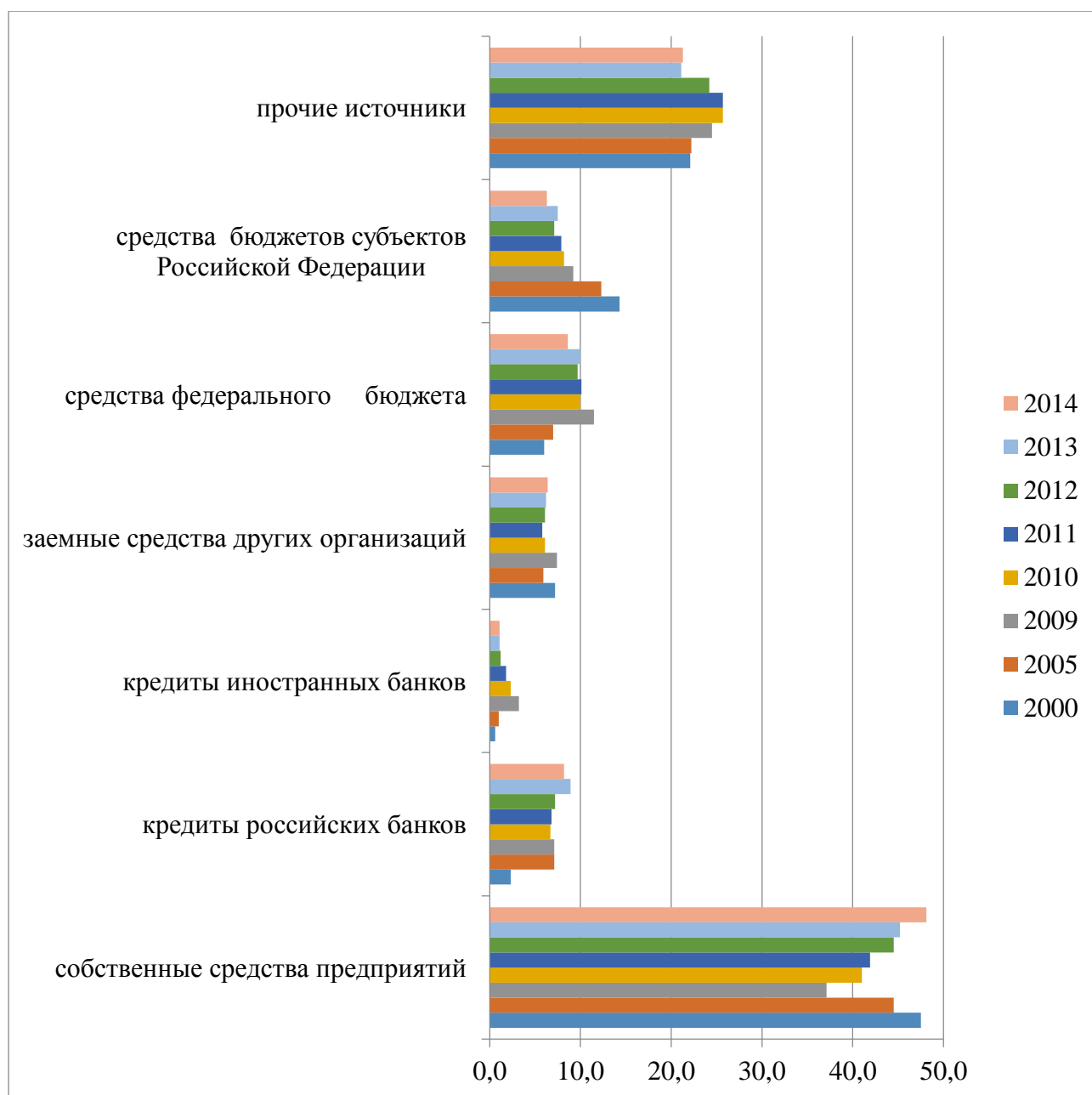
При этом он призвал не забывать, что богатые государства тратят ежегодно до 350 млрд долларов на субсидии своего же сельского хозяйства и еще 800 млрд долларов – на военные нужды. Эти цифры говорят о том, что богатые страны ошибаются в подходе к решению проблемы бедности и неравенства на планете, по сути превращая мир в пороховую бочку.

А теперь можно подумать и о положении внутри нашей страны. Здесь существует важное обстоятельство. Не подняв уровень потребительских расходов всего населения (а не только «новых русских») нельзя создать соответствующую рыночную экономику. Оптимисты в правительстве говорят, что ее уже создали. Но нужно отчетливо представлять себе наши сегодняшние возможности, сложившиеся в результате реформ. Масштаб рынка определяется величиной доходов, умноженной на численность населения. Поэтому, например, Швейцария, где на душу приходится 25 тысяч долларов в год представляет собой рынок более емкий, нежели, допустим, Украина, население которой в десять раз превышает швейцарское, но каждый гражданин ее имеет во столько же раз меньший доход.

Причем, дело даже не в самом доходе, а в той его части, которую потенциальный покупатель «импортирует». Например, Голландия ввозит товаров на 80% национального дохода, а Белоруссия на 20%. Значит, шансы сбыть продукцию в Нидерландах в четыре раза выше, чем в Белоруссии. А если добавить к этому, что доход голландца в десять раз превышает доход белоруса, то получится, что рынок страны тюльпанов в сорок раз объемнее того же белорусского.

3. Строительство жилья. Этот фактор вроде бы стал понятней отечественному руководству. Комиссия И. Шувалова по поручению Президента РФ разрабатывает свод законов по ипотечному кредитованию. Но вот вопрос – смогут ли воспользоваться новыми возможностями упомянутые 31 млн человек.

4. Эффективность капиталовложений. Сама постановка вопроса диаметрально противоположна отечественной. У нас ждут инвестиций, не задумываясь о том, смогут ли их использовать эффективно.



**Рис. 2. Источники инвестиций в основной капитал в России, %<sup>42</sup>**

Есть интересные суждения. На них нельзя не остановиться подробнее потому, что сегодня все и на всех уровнях заняты поиском инвестиций, лучше — зарубежных. Для этого готовы все сделать: принять недальновидные решения на государственном уровне, продать активы на уровне компаний и пр. В то же время давно известно теоретически и подтверждено практическим опытом многих стран, что инвестиции — не главное в деле достижения компанией успеха. Можно вспомнить наш советский опыт. Можно обратиться к опыту развитых стран. Вот как описывают причины такого положения американские исследователи.<sup>43</sup>

Во-первых, как свидетельствуют данные соответствующих исследований, только 20% повышения производительности труда в США зависят от собственно финансовых затрат. Поэтому эффективность инвестиций имеет гораздо большее значение, чем их объем. Наибольшую отдачу от инвестиций можно получить только в случае, если они направляются в уже эффективно действующую производственную систему. Если же организация производства находится на низком уровне, качество низкое, персонал не обладает достаточно высокой квалификацией и не несет ответственности за выполняемую работу, то даже самое современное оборудование не обеспечит роста производительности и эффективности, т.е. не даст соответствующей отдачи.

Во-вторых, вкладывать средства в неэффективно действующую систему — это все равно, что бросать деньги на ветер. Например, одна из крупных страховых компаний затратила около 2 млрд долл. на покупку информационно-вычислительного комплекса для совершенствования системы работы с клиентами. Однако установка этой системы без реорганизаций всей системы управления компанией не дала никаких результатов. Только после полной реорганизации удалось резко повысить качество обслуживания.

В-третьих, недостаточно высокая отдача инвестиций и их незначительное влияние на производительность зачастую имеют место потому, что эти инвестиции направляются на сокращение затрат на рабочую силу, хотя эти затраты составляют во многих отраслях уже менее 15%. Косвенные и материальные затраты, затраты на использование оборудования играют гораздо более значительную роль.

5. Высокая конкурентоспособность. Вот на этом хотелось бы остановиться подробнее. Не только из-за близости проблемы к рассматриваемой тематике, но и в связи с ее колоссальной важностью для роста и развития отечественной экономики.

## 2.2. Конкуренентоспособность

Прежде всего, от чего зависит конкурентоспособность? Вроде бы наивный вопрос. Но вот некоторые интересные соображения. Как пишут Дж. Грейсон и К.О' Делл,<sup>44</sup> на рубеже 60-70 годов для того, чтобы ответить на вопрос о путях повышения конкурентоспособности американских товаров, была создана Президентская комиссия. В ее отчете было дано четкое понятие конкурентоспособности: «способность производить товары и услуги, которые реализуются на международных рынках при одновременном поддержании и повышении жизненных стандартов, равных или более высоких, чем у конкурентов».

Последнее очень важно. Ведь конкурентоспособность можно обеспечивать снижением жизненного уровня населения страны, путем сокращения заработной платы или девальвацией своей валюты и т.п. В отчете комиссии было зафиксировано еще одно важнейшее положение: «основой роста американской конкурентоспособности является опережающий – по сравнению с нашими главными торговыми партнерами – рост производительности труда».

Что из этого следует? Наилучшим измерителем уровня конкурентоспособности была признана производительность. Наилучшим путем для обеспечения конкурентоспособности – повышение темпов роста производительности труда. Причем уровень и темпы роста производительности труда обычно рассматриваются не только как средство повышения конкурентоспособности продукции, но и как самый важный индикатор экономического здоровья любой страны, успешности деятельности любой компании.

Это не тривиальный вывод. Сегодня способов оценки работы множество. Они, в основном, связаны с финансовыми показателями. Это важные, но, можно полагать, частные показатели. Поэтому можно считать очевидным следующий важнейший вывод: все действия на уровне федерального правительства, а также на уровне региональных администраций, всех компаний должны быть направлены на разработку и внедрение таких организационно-управленческих форм, методов, технологий, которые смогут улучшить ситуацию в области производительности труда. Показатель роста производительности труда и уровень качества

продукции следует активно использовать в качестве результирующих показателей.

Показатель производительности (productivity) в отечественной экономической науке используется в настоящее время не часто. Его обычно заменяют понятием экономической эффективности, под которой понимают соотношение результатов труда и совокупных затрат ресурсов. В англоязычной литературе термин «производительность» чаще используется в качестве результирующего.

Нельзя сказать, что этот показатель не известен. Общее определение производительности обычно дается следующее: количественное соотношение между производством и одним или несколькими факторами этого производства. Речь идет о соотношении этих двух категорий величин, выраженных в однородных единицах. Производительность обычно показывает, сколько единиц рассматриваемой продукции произведено на единицу фактора.<sup>45</sup>

Производительность труда – это наиболее распространенный случай использования понятия производительности. Это коэффициент, представляющий производство продукции на единицу рабочего времени. Следует отметить, что производительность труда измеряет не столько усилия человека (как это было в XIX веке), сколько мультипликативный, собирательный итог часа работы, получаемый в результате комбинации всех других факторов: оборудования, технического прогресса, профессиональной квалификации, способа управления и т.д.

Подобная постановка вопроса определяет перспективы направления работы в области развития предпринимательства. Еще известный французский философ Монтень (XVI век) писал: «Наиболее совершенно то, которое достигает целей с наименьшими издержками». Это положение в двадцатом веке превратилось в один из основополагающих принципов управления – максимум прибыли при минимуме затрат. Принципы выбора результирующего показателя должны породить и определенную философию поиска проблем. Например, можно рассмотреть следующую. Производительность и качество продукции являются двумя наиболее важными критериями, тесно связанными с целями любой ком-

пании, и служат индикаторами ее деятельности. Подобно любым другим результатам, эти цели могут быть достигнуты только при хорошо спланированных, организованных, согласованных и направляемых усилиях всех без исключения работников компании. Повышение производительности и качества должно стать объектом внимания всей организации, в которой каждый работник на любом уровне, во всех подразделениях, организациях, органах власти, отделах вовлечен в общее дело и вносит свой вклад в достижение четко сформулированных целей, участвуя в реализации согласованных программ и стратегических планов.

Производительность является мерой как экономичности, так и результативности использования ресурсов – труда, капитала, земли, материалов, энергии, времени, информации, управления – в производстве товаров и услуг, которые удовлетворяют запросы и требования потребителей. С одной стороны, высокая производительность в качестве меры экономичности означает, что «входные» факторы производства используются целиком и полностью, а отходы и потери сведены к минимуму.

С другой стороны, результативность является показателем того, что производимая продукция (а также результаты соответствующих видов деятельности и процессов) вносит вклад в достижение конкретных целей организации – будь то удовлетворение запросов потребителей, получение определенных результатов в бизнесе или содействие движению в направлении социальных, экономических и экологических ориентиров, выбранных обществом. Поэтому производительность для потребителей, рабочих, работодателей, владельцев предприятий и общества в целом означает создание дополнительной стоимости за счет использования ресурсов и технологических процессов в производстве.

Столь широкий подход к производительности позволяет выявить ее тесную связь с качеством, которое служит критерием соответствия продуктов или услуг (или операций и систем предприятия) стандартам, техническим условиям, а также требованиям потребителей к характеру продукта, его свойствам, функциям, техническим характеристикам, эксплуатационным затратам и другим по-



казателям, связанным с применением или употреблением данного продукта согласно его назначению. Повышение производительности неотъемлемо от использования высококачественных ресурсов и высокоэффективных технологических процессов для выпуска продукции неизменно высокого или повышенного качества. Таким образом, повышенное качество должно означать повышенную производительность, а повышенная производительность – повышенное качество. Все это, в конечном счете, обеспечит конкурентоспособность.

В декабре 2003 г. в первый раз за четыре года Президент РФ произнес слово «производительность». Это было в Коломне на заводе, где ему показывали новые технические достижения. «Производительность труда у нас в десять раз ниже, чем в европейских странах», - заявил он. На этот упрек никто из промышленников и высоких министерских чинов, присутствовавших на встрече, ничего вразумительного ответить не смог. То есть очевидно, что есть в стране еще одна головная боль, о которой почему-то говорил только Президент.

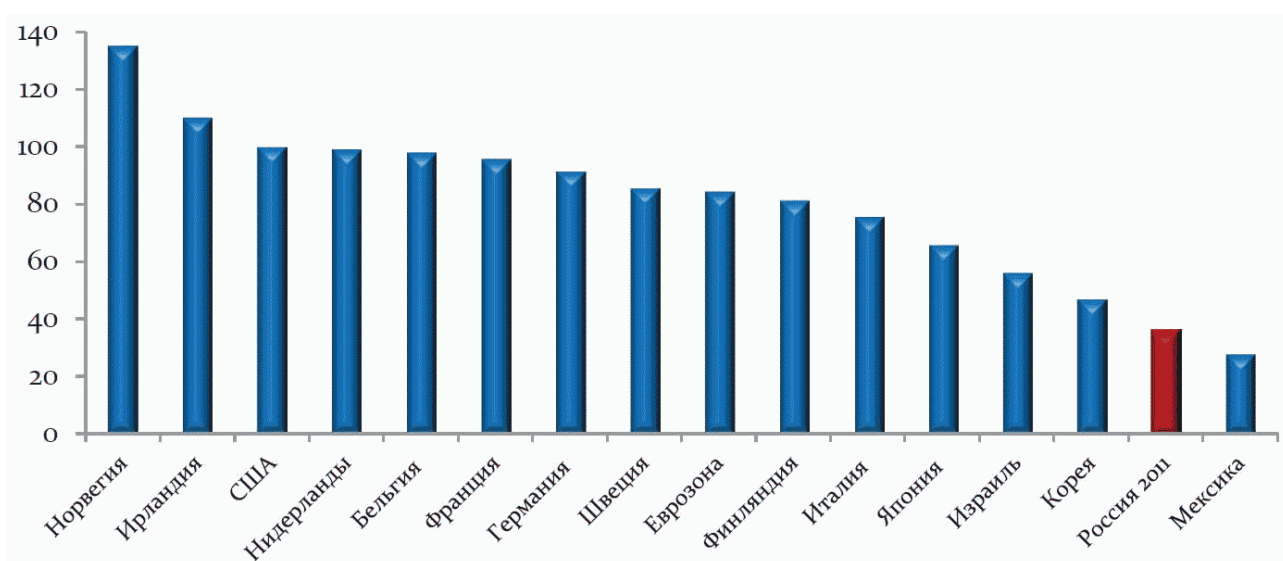
Тогда возникает интересный вопрос. Отчего зависит рост производительности труда? Вот интересные данные. За последние 100 лет США среднегодовой прирост производительности составлял 2,5%. Этот прирост достигался за счет трех факторов:

- труд обеспечивал 0,7% прироста производительности;
- вклад капитала составлял 0,4%;
- а собственно управление обеспечивало 1,4% прироста.<sup>46</sup>

Рост производительности подразумевает совершенствование производственного процесса, которое предполагает нахождение наиболее результативного варианта соотношения количества затраченных ресурсов и количества полученных товаров и услуг (выхода системы). Это главное дело для руководителей на всех уровнях. С точки зрения управления самой серьезной является проблема повышения производительности труда и эффективности производства. Задача руководства состоит в том, чтобы оценить те факторы, которые влияют на эффективность производства, и принять соответствующие меры для их использования с выгодой для себя.

Отсюда главный вывод. Рост производительности труда требует эффективного управления. И речь идет не только о федеральных органах государственного управления. Речь идет и о региональном уровне, местном уровне, управлении предприятиями, организациями, учреждениями.

Но может возникнуть предположение, что эти проблемы не актуальны для нашей страны. Тогда надо познакомиться с фактами. Это должно быть полезно не только руководителям компаний. Государственные деятели, политики, руководители региональных и местных органов управления, говоря о своих успехах, также должны учитывать, например, данные рисунка 3:



**Рис. 3. Производительность труда в ряде стран, 2011 г. (США – 100%)<sup>47</sup>**

Страна с низкой производительностью труда, видимо, сможет найти для себя некие экономические «ниши» в международной экономической системе. Она будет заниматься тем, что более развитые в экономическом отношении страны считают для себя невыгодным. Она может сохранять конкурентоспособность за счет снижения реальных доходов населения и уровня жизни. Страна с низкой производительностью как бы платит, таким образом, за сравнительную неэффективность своей экономики, получая все меньше поступлений от экспорта, вынужденно снижая жизненные стандарты и скатываясь на более низкие позиции в таблице о рангах, принятой в мировой экономике, которые соответствуют посредственному уровню эффективности ее экономики.

Этот вывод, очевидный для всех развитых стран с рыночной экономикой, хорошо иллюстрирует состояние экономики нашей страны. Поэтому наконец-то и российское правительство озаботилось проблемами производительности труда в стране. Как заявил в выступлении перед Государственной Думой Председатель правительства В.В. Путин (19.04.2011): «За предстоящее десятилетие надо увеличить производительность труда минимум в 2 раза. А в ключевых отраслях российской экономики – в 3-4 раза».<sup>48</sup> Следовательно, нужно ждать конкретных решений в этом направлении.

Аргументировать важность привлечения внимания руководителей компаний к показателю производительности труда также достаточно просто. Для этого нужно рассмотреть таблицу 1:

**Таблица 1**  
**Относительный уровень производительности труда по странам в 2010 г., %<sup>49</sup>**

	<b>Россия</b>	<b>Германия</b>	<b>Норвегия</b>	<b>Финляндия</b>	<b>Швеция</b>
Сельское хозяйство, охота, рыболовство	100	176	372	321	291

Можно привести и обобщающие данные. Таблица 2 дает повод для размышления о месте страны в развивающемся мире.

**Таблица 2**  
**ВВП стран мира в 2008 г.<sup>50</sup>**

<b>Место</b>	<b>Страна</b>	<b>ВВП (ППС) \$млн</b>
	Европейский союз	14,960,000
1	США	14,580,000
2	Китай	7,800,000
3	Япония	4,487,000
4	Индия	3,319,000
5	Германия	2,863,000
6	Великобритания	2,281,000
7	Россия	2,225,000
8	Франция	2,097,000
9	Бразилия	2,030,000
10	Италия	1,801,000

Действительно, наш общий объем ВВП, не достигающий ВВП Индии, в 3,5 раза меньше, чем в Китае, и в 6,5 раз меньше, чем в США, заставляет задуматься

о необходимости выработки действенных мер по его росту.

Но не только на федеральном уровне следует анализировать данные таблицы. В каждом регионе следует подумать над общими оценками и определить, например, ВВП на душу населения. И на этой основе сделать вывод о необходимых мерах, в число которых обязательно попадет развитие предпринимательства и, следовательно, возникнет вопрос о трансформации управления его развитием.

Рисунок 4 также информативен. Интересно и то, что США добывает практически столько же нефти, как и Россия. Но потребляют они нефти в девять раз больше. Это говорит о развитой экономике. Отсюда еще более острой оказывается проблема развития предпринимательства.

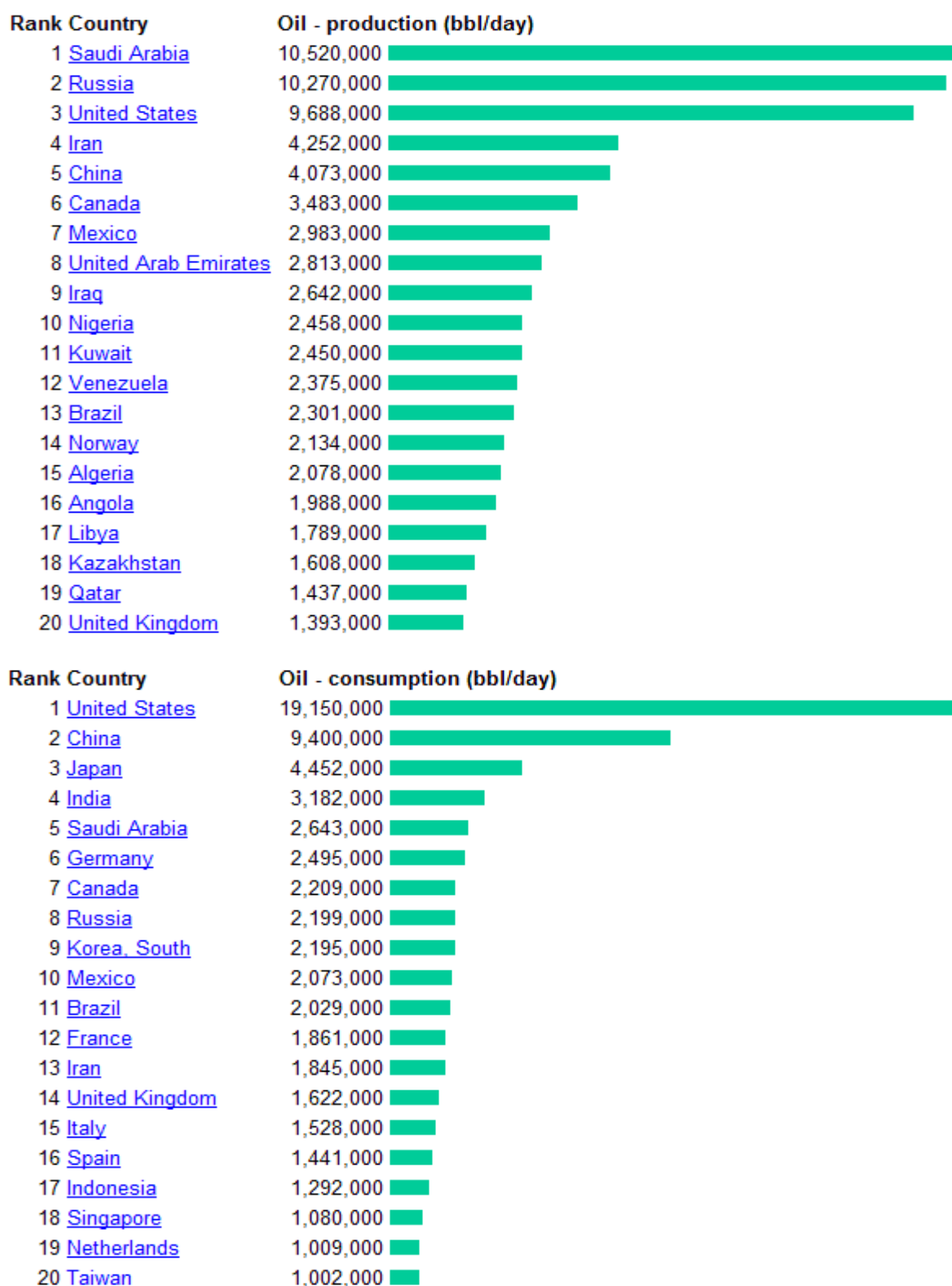
### **2.3. Некоторые выводы**

Таким образом, развитие предпринимательства в стране, в регионе, на местном уровне требует одного – правильно организованного, эффективного управления, как государственного управления, так и муниципального, управления на уровне предприятий, организаций, учреждений. Понятен и критерий, который должен быть использован для оценки предпринимаемых мер: рост производительности и качества, рост конкурентоспособности при росте качества жизни населения страны.

Теперь можно почувствовать и значимость проблемы правильного решения проблемы трансформации управления. Как было показано выше:

– 28% прироста производительности обеспечивает труд. Следовательно, система управления должна обеспечить соответствующую организацию труда, правильное его стимулирование, мотивацию работающих;

– 16% – дает капитал. Следовательно, система управления должна обеспечить эффективное использование капиталовложений, правильную организацию управления финансовыми потоками и др.;



**Рис. 4. Производство и потребление нефти по странам мира (по состоянию на 2012 г.)<sup>51</sup>**

– 56% – обеспечивает собственно управление. Понятно, что управление государственное, управление региональное и управление предпринимателей. Следовательно, пути развития предпринимательства надо искать в этой области.

### 3. ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ВЫРАБОТКИ РЕШЕНИЙ

Таким образом, важнейшая задача, заключающаяся в том, что необходимо решить, какие меры будет целесообразно разработать и реализовать на каждом уровне системы управления государством и предпринимательством. Это интересная и в научном плане задача. К ее решению нужно подходить последовательно и осторожно, проведя необходимые исследования, подходить постепенно. Не ставя перед собой сегодня такую сложную задачу, проведем анализ некоторых принятых за последние годы на государственном уровне решений, главным образом, с позиции регионального развития. Или точнее, с позиции разработки целесообразной системы мер по трансформации региональной системы управления, причем главным образом мер по управлению развитием предпринимательства в регионе. Или поставим вопрос проще. Способствовали ли принятые решения развитию предпринимательства. Отметим наиболее интересные ситуации для размышления, обсуждения и поиска управленческих решений.

#### 3.1. Организация сбора налогов и контроль

Не будем отмечать известные положения о величине налогов. Это дело договоренности и прямого счета. Посмотрим на некоторые явно управленческие просчеты в этой области. Прежде всего государство не умеет собирать налоги. Рассмотрим известные факты.

Начнем с авторитетных суждений. Свою позицию Председатель Счетной палаты С. Степашин сформулировал предельно ясно: «Мимо бюджета страны продолжают утекать значительные средства. И происходит это, прежде всего от несовершенства действующего законодательства. Оно оставляет лазейки, которые в реальной жизни становятся «черными дырами».<sup>52</sup> Например, закон позволяет налогоплательщикам радикально уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль. Придумали даже специальный термин – «оптимизация уплаты налогов». В 2003 г. Счетная палата проверяла ОАО «Сибнефть». Мы обнаружили, что компания действовала через сеть юридических лиц, зарегистрированных в зонах

льготного налогообложения. Налог уплачивался по ставке, сниженной более чем в шесть раз. В результате только в 2001 г. бюджет недополучил 10 млрд рублей налоговых платежей. И это не исключение, а, скорее, правило. Как показали другие наши проверки, вертикально интегрированные компании зачастую формируют до 97% своей прибыли за счет таких дочерних и зависимых структур».

Есть и другие, не только нефтегазовые «потoki». Счетной палатой выявлено, например, что годовой объем реализации легально произведенной водки и ликероводочных изделий составляет менее половины общего объема потребления. А все остальное – теневой оборот. В этой связи Счетная палата внесла в правительство предложение о переносе акциза с алкогольной продукции на спирт. Это позволит повысить эффективность регулирования производства и оборота алкогольной продукции, сократить число налогоплательщиков и расходы на содержание контролирующих органов. Отпадет необходимость в акцизных складах, специальных региональных марках, существенно снизится криминализация производства и оборота алкогольной продукции. Но более радикально решать проблему легализации оборота алкогольной продукции мог бы переход к государственной монополии на оборот этилового спирта.<sup>53</sup>

Ну а теперь несколько фактов. Самым законопослушным плательщиком налогов всегда выступала компания «Сургутнефтегаз», исправно направляя более 1 млрд долларов в бюджет начиная с 2001 г. Остальные нефтяные компании добивались более чем 50%-ного снижения эффективной ставки налога на прибыль, в том числе за счет использования оффшорных компаний. Использование офшоров «ЮКОС», «ЛУКОЙЛ» и «Сибнефть» в 2000-2001 годах позволило снизить налог на прибыль на \$4,3 млрд.<sup>54</sup>

В 2002 г. правительство запретило использовать Байконур в качестве оффшорной зоны, которой в том числе пользовался и «ЛУКОЙЛ», и тогда налоговики начали оспаривать законность полученных налоговых льгот. В результате «ЛУКОЙЛ» предпочел пойти «на мировую» и добровольно доплатил в бюджет чуть более \$100 миллионов.

Как это делается? Вот интересный сюжет, достаточно широко обсуждавшийся в печати. С 1996 по 2000 г. французская гражданка русского происхождения была доверенным лицом ЮКОСа и «Менатепе». Елена Колонг-Попова во Франции на свое имя зарегистрировала в Швейцарии несколько оффшорных компаний, что дало возможность ее партнерам обойти российский антимонопольный закон и провести миллионы долларов, чтобы не платить налоги. Постепенно оффшорные компании под именем русской француженки росли по всему миру – на Багамах, Сейшелах, Кипре и в других странах «налогового рая». Через эти фирмы (а их было около трех десятков) ежегодно перекачивалось 300 миллионов долларов. С помощью Елены открывались оффшорные счета, обналичивались переводы, создавались подставные фирмы, разорялись зарубежные акционеры. А одно кипрское предприятие Елены на бумаге владеет 12% акций ЮКОСа.

Вот только во Франции теневым бизнесом заниматься опасно: уж если ты здесь ведешь дело, то и законы исполняй французские; в частности – плати налоги. С невыплатой французской казне налогов и начались проблемы. В 1998 году в дом Елены вошли агенты Национального управления фискальных расследований.<sup>55</sup>

Наиболее яркий пример компании «Сибнефть». В 2001 г. на совершенно законных основаниях недоплатила в бюджет 10 млрд руб. Механизм был прост и изящен: большую часть своей нефти компания продавала через трейдерские фирмы, половина сотрудников которых были инвалидами. Значит, эти трейдеры имели право на льготы. Льготы для инвалидов были отменены лишь 1 января 2002 г.

По информации Счетной палаты, были использованы две совершенно законные схемы налогов минимизации. Основное добывающее подразделение холдинга – «Сибнефть – Ноябрьскнефтегаз» - продавало всю свою нефть (98,4% добычи холдинга в 2001 г.) чукотским и калмыцким фирмам, которые тут же перепродавали сырье самой «Сибнефти» в два-три раза дороже. Прибыль от этих операций облагалась в 2001 г. налогом по ставке 5,5%. Почему? Потому, что



трейдеры полностью освобождались от региональной и местной частей налога на прибыль, на которые приходилось 24% из ставки в 35%.

Чтобы уменьшить подлежащие уплате 11% еще в два раза, трейдеры использовали труд инвалидов. Так, из семи штатных сотрудников фирмы ООО «Оливеста» (в 2001 г. она перепродала 4,47 млн тонн нефти «Сибнефти») шесть имели инвалидность. Затем к этой схеме было подсоединено ООО «Вестер», которое перепродало еще 4,789 млн тонн нефти. А затем, заплатив налог по ставке в шесть раз ниже максимальной, эти трейдеры вместе со своей прибылью были присоединены к «Сибнефти», которая зарегистрирована в Москве и никаких льгот не имеет. После присоединения трейдеров «Сибнефть», как сказано в отчете Счетной палаты, получила еще 29,79 млрд. руб. Они полностью ушли на выплату дивидендов вполне здоровым людям – акционерам компании.

Льготами для инвалидов пользовались многие. Как признался в интервью одной из московских газет бывший министр инвестиционной политики Калмыкии Сергей Мамедов, в Калмыкии «можно было зайти в любой собес и нанять столько инвалидов, сколько нужно».<sup>56</sup>

Еще один пример. Небольшой издательский дом получает прибыль за счет размещаемой рекламы. Часть прибыли в бухгалтерии отражается и налогом облагается. Обычно руководство само решает, каков объем «легального» оборота. Во многом он зависит и от желания контрагента, который, в свою очередь, должен отобразить в декларации равноценную цифру. Ведь в случае если цифры не совпадут, у налоговиков появится хороший повод нагреть в успешно сотрудничающие компании с проверкой. «Мы не против «белой» зарплаты, - говорит «Финансовым Известиям» редактор одного из глянцевого московских изданий на условиях анонимности. – Но представим, что мы полностью обелились, исправно платим все налоги. Нам тут же придется пойти по миру – ни одна компания-рекламодатель не захочет с нами работать. Она сама работает по «серой» схеме. То есть дело даже не в высокой ставке ЕСН, а в том «сером» круговороте денег, с которым каждый имеет дело».

Деньги, нигде не учтенные, в день получки раскладываются по конвертам. Кроме экономики для работодателя это идеальный способ влияния на трудовой коллектив. Если сотрудник, по мнению начальника, ведет себя плохо, в воспитательных целях его зарплату можно оставить себе. Минус один – если налоговые органы выявят нарушение, придется платить огромные штрафы и, вполне возможно, даже нести уголовную ответственность. Для наемного работника ни одного преимущества в такой схеме выплаты зарплат нет. Он попадает в полную зависимость от настроения руководства, на его счет в Пенсионном фонде не поступает ни копейки. Бухгалтерия не может выдать ему справку о реальном доходе, что ставит под вопрос турпоездку во многие страны и получение кредита на квартиру и др. И в том, и в другом случае требуется подтверждение кредитоспособности.

Если зарплаты лишат, в суд обращаться бессмысленно: в трудовом договоре стоит номинальная сумма (в большинстве случаев не выше 5 тысяч рублей). Закон, как ни парадоксально, будет на стороне работодателя: ведь работник подписывал договор по своей воле.<sup>57</sup>

ЕСН можно платить меньше. Причем совершенно на законных основаниях. Первый способ разрешает Налоговый кодекс, и его в скором времени хотят запретить налоговики. Выплаты ЕСН по закону учитываются при уплате налога на прибыль. Сумма, которую составляет налог, вычитается из налоговой базы прибыли. Работодатель может платить ЕСН из номинальной зарплаты. А остальное доплачивать в виде премиальных. Плюс для компании в том, что в этом случае придется платить 24% (ставка налога на прибыль) вместо 35,6% ЕСН. Для сотрудника минусы те же, как при получении зарплаты «в конверте».

Другой распространенный способ – страховые выплаты. Компания страхует своих работников на крупную сумму у страховщика, чаще всего представляющего аффилированную структуру. Проценты выплачиваются через «свой» банк. Особенно популярен «страховой» способ был в конце 90-х. Последние несколько лет возможности для его использования сократились. Тем не ме-

нее, по неофициальной статистике, около трети доходов страховые компании получают за счет этого механизма. Минус в том, что страховые компании за услуги берут плату в размере 10-15% от суммы страховки.

Еще один способ используется часто и пользуется большой популярностью. Работник получает статус индивидуального предпринимателя (или ПБОЮЛа – предпринимателя без образования юридического лица) и платит налоги по упрощенной схеме. В данном случае вопрос ЕСН вообще не возникает. Подоходный налог для работника сокращается вдвое – с 13 до 6%.

Всем известна история с В. Шахновским. Он работал руководителем ЗАО «Роспром» и ООО «ЮКОС-Москва». В 1998-2000 годах платил налоги как предприниматель, оказывающий консультационные услуги фирмам на острове Мэн. Цена вопроса: в 1998 г. – получил 8 миллионов рублей. Подоходный налог составил бы примерно 2 млн руб. Заплатил 1002 рубля – стоимость патента. В 1999-2003, в год – 4008 руб. Это и есть налог. Всего за эти годы получил 90 млн руб.

Оказывается, «ЮКОС» постоянно разрабатывал формы уклонения от выплаты налогов. Так в суде была представлена служебная записка под названием «Заключение по оплате труда», адресованная М. Ходорковскому. В ней говорится о нецелесообразности руководствоваться нормами российского трудового законодательства при оформлении трудовых отношений с работниками. «Полное соблюдение законодательства о труде предусматривает значительные компенсационные выплаты в случае увольнения», отмечалось в документе. «В отношениях с сотрудниками это делает невозможным оперативное проведение реструктуризации компании или ее подразделений и сокращение численности работающих». Обращалось внимание и на другие «неудобства» российского законодательства. В документе предлагались различные схемы оформления трудовых отношений с работниками, включая и выплату финансового вознаграждения. Это, в частности, оформление работников по схеме найма персонала за рубежом, а также организация страховых выплат с использованием созданных для этого дочерних страховых компаний в оффшорных зонах, например, на Кипре – там такую компанию можно создать в течение месяца.

Другой путь – «выплата зарплаты сотрудникам компании как индивидуальным предпринимателям без образования юридического лица». При этом договора с новообразованными «предпринимателями» предлагалось заключать структурным подразделениям «ЮКОСа». Такую схему предлагалось использовать не всем, а высшим руководителям компании. А в официальной зарплате им рекомендовалось показывать «какую-нибудь разумную сумму, например, 100 тысяч рублей». Перевод на предпринимательскую схему оплаты труда займет около 2 месяцев, говорилось в записке.

«Реализация указанных схем оплаты труда имеет ряд преимуществ перед оплатой труда работников предприятия путем непосредственной выплаты заработной платы из средств работодателя. Это сокращение фонда оплаты труда, а также возможность осуществление оперативной реорганизации предприятия, включая сокращение численности сотрудников», - резюмировал автор записки, начальник правового управления В.Г. Алексанян.<sup>58</sup> Все эти способы давно известны налоговикам. Но нет оперативной реакции государства. Почему? И какая она должна быть?

Другая ситуация. В России до 1.01.2001 была самая низкая максимальная ставка подоходного налога – 35% против 40% в Великобритании, 45% в США, 50% в Японии, 55% в Германии и 60% во Франции. Несмотря на это в «Отчете Государственной налоговой службы» отмечалось, что из 2,8 млн зарегистрированных в стране организаций-налогоплательщиков около 0,6 млн, или 21,4% даже не представляли свою отчетность в налоговые органы. При этом в Москве на эту же дату из 442 тыс. зарегистрированных организаций-налогоплательщиков отчетность не предоставляли 152 тыс., или 36%.<sup>59</sup>

И если в западных странах собираемость налогов составляет в среднем 95%, в России в лучшем случае она колеблется на уровне 60-65%. Однако непрерывно растет сумма российских авуаров в зарубежных банках – по разным оценкам, она достигла астрономической цифры, а с учетом приобретенной в зарубежных странах недвижимости и объема прямых инвестиций в их экономику вывоз капитала из России за последние 15 лет в целом составил, по некоторым данным,

порядка 1,3 триллиона долл. Также, по нашим расчетам, за последние 7 лет из страны вывозилось в среднем по 2441,6 млрд рублей в валюте.

И последний пример. Введенный с 1 января 2001 г. единый для всех подоходный налог в 13% мало что изменил в этом отношении. Прежде всего потому, что, с одной стороны, практически на 50% российская экономика – это теневая экономика, экономика «серого и черного нала» (цифры МВД РФ). И «светиться» тем, кто ее олицетворяет, смерти подобно. С другой – потому, что в отличие от западных, отечественные предприниматели в массе своей не довольствуются прибылью на уровне 5-7%. Они ориентированы на получение прибыли в «разы». И очень нетерпеливы в своем стремлении разбогатеть. Хочется иметь много и сразу. А не корпеть годами и десятилетиями.

Во всех странах подоходный налог организуется с соблюдением известного принципа «социальной справедливости». То есть, богатый платит больше. У нас сделано наоборот. Это экзотика. Действительно, малооплачиваемые стали платить больше (было 12%, стало 13%), а богатые меньше (было 35%, стало 13%).

Как отмечают аналитики, доходы бюджета 2003 г. превысили запланированные показатели всего на 1%. Несмотря на более высокие, чем предполагалось, цены на нефть. Объясняют это резким снижением собираемости налогов к концу года. Появились новые схемы ухода от налогов и расширилась сфера их применения. Это при том, что доходная часть бюджета у нас катастрофически мала. А почему ей не быть малой? Если не говорить о глобальных проблемах, то можно привести такой пример. Объявленная (опубликованная) заработная плата В. Аликперова – 1,5 млн долларов в год, не считая дивидендов. С этой суммы он, начиная с 2001 г., исправно платит 195 тыс. долл. налога. А должен был бы ранее заплатить 525 тыс. долл. Итого принятое экзотическое налоговое решение стоит бюджету 330 тыс. долларов в год. А если умножить на всех неплохо зарабатывающих и не скрывающих это? Решение отмеченных проблем не экономическая, а сугубо управленческая задача, задача технологий, инструкций, методик, правил.

Следует отметить и такие особенности налоговой системы, как обложение налогом средств, представляемых на благотворительность. Вряд ли удачное решение по отмене 5% налога с продаж. Обещанное снижение цен население так и не получило, а регионы лишились серьезных бюджетных доходов. Например, только по Москве эта сумма равняется 25 млрд руб. в год.

### **3.2. О некоторых принципах организации деятельности**

Принципы деятельности современных предпринимателей далеки от нужных обществу. Например, в отличие от «старого» дореволюционного предпринимательства, которое ориентировалось на рынок бедных людей, предпочтительным клиентом для нового выступают богатые слои, вышедшие из тени «нувориши». Вместо того чтобы «делать деньги» через наращивание оборота, т.е. максимальное увеличение клиентской массы со средним (или ниже среднего) достатком, ставка делается на «денежные мешки». На «шальные деньги» «новых русских», с их тягой к «пиршеству во время чумы», т.е. ведению демонстративно роскошного образа жизни и выпячиванию богатства.

В Москве такого рода ориентация находит свое выражение в том, что повсеместно закрываются дешевые продовольственные и овощные магазины, столовые и кафе, учреждения соцкультбыта. А на их месте, как грибы после дождя, растут фешенебельные супермаркеты, всякого рода модные бутики и мебельные салоны, шикарные рестораны и бары, и т.д., которые по ценам на предлагаемые товары и услуги не доступны основной массе горожан. Если судить по пустующим залам и десяткам скучающего обслуживающего персонала и охраны, то создается впечатление, что многие владельцы этих роскошных заведений вообще не нуждаются ни в какой прибыли. Как отмечал в этой связи Н. Шмелев, «им не нужен нормальный клиент, нормальный посетитель, не нужен оборот... Им нужны легально вложенные и юридически зафиксированные деньги. А где они добыли эти деньги – это уже второй вопрос». То есть такого рода «бизнес» представляет собой не что иное, как одну из легальных форм «отмывания» грязных капиталов.<sup>60</sup> И это все знают.

Есть еще один важный вопрос. Вопрос перспективы. Считается, что развитие предпринимательства обеспечит новые рабочие места. Но это не совсем так. Предпринимателям новые рабочие места не нужны. Им сегодня нужна прибыль. А для увеличения прибыли в условиях стабильного или сокращающегося (как сейчас в России) рынка сбыта требуется внедрение новых технологий и сокращение рабочих мест!

Конечно, небольшая группа людей, работающих в промышленности, может обеспечить рабочие места группе людей, работающих в обслуживании. Но доходы этих групп будут пропорциональны их численности. Значит, безработных будет много... Чтобы уменьшить опасность социального взрыва, надо развивать новые рынки. Частично это можно сделать за счет развития малого бизнеса. Но только частично. Малый бизнес обслуживает местных жителей. Если у них нет денег – он не сможет развиваться.

Даже если бы страна сохранила свои рынки сбыта, которые были ранее, внедрение передовых технологий проходило бы тяжело. Социальное напряжение было бы неизбежно. А сейчас, когда многие наши внешние рынки потеряны, а часть внутренних освоены китайцами, технологические преобразования в промышленности грозят социальной катастрофой.

Но и отсутствие таких преобразований тоже чревато катастрофой. Куда ни кинь – всюду клин. А внятных программ по выходу из этой ситуации не предлагается. Речь не идет о миллионах голодающих: объем производства сохранится. Однако потеря социального статуса и отсутствие перспектив его восстановления травмируют почти так же, как голод. Фактически такая потеря воспринимается как оскорбление.

Вольно или невольно, отчетливый образ современного предпринимателя дал Е. Примаков в своем выступлении на заседании Правления ТПП РФ 23.12.2003. «У нас в обиходе, - говорил он, - принято крупных предпринимателей огульно величать «олигархами». Это обидно для многих, это неверно, и это опасно. Что, мы выступаем против крупного бизнеса как такового? Или мечтаем о стране мелких лавочников? Нет и еще раз нет. Олигарх – не просто крупный,

пусть даже сверхкрупный предприниматель. Это тот бизнесмен, который наби-  
вает свой карман за счет различных махинаций, в том числе с налогами. Это тот,  
которому чужда предпринимательская этика в его взаимоотношениях с колле-  
гами. Тот, который может подставить ножку даже своему ближнему, «сотовар-  
ищу», не говоря уже о наглom нарушении прав более мелких собственников,  
которые являются его конкурентами. Это тот, кто стремится грубо лезть в поли-  
тику, развращая партии, депутатские структуры, государственных чиновников  
всех рангов. Это тот сверхкрупный капиталист, которому глубоко безразличны  
реальные нужды страны, народа, кто давно забыл о патриотическом долге.  
Нельзя смешивать с подобными людьми честных крупных предпринимателей,  
которые нуждаются во всяческой поддержке, ибо без них не может быть ни раз-  
витой экономики, ни благополучной страны».<sup>61</sup> Таким образом, он невольно си-  
стематизировал все негативные черты сегодняшнего предпринимателя.

Уместно в этой связи привести нравственно-этические принципы ведения  
дела в России, выработанные еще в 1912 г. и неуклонно соблюдавшиеся боль-  
шинством дореволюционных отечественных предпринимателей, в среде кото-  
рых, как заповедь, повторяли: «прибыль превыше всего, но честь – превыше при-  
были».

Вот эти принципы:

– уважай власть. Власть - необходимое условие эффективного ведения  
дел. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к блюсти-  
телям порядка на всех узаконенных эшелонах власти;

– будь честен и правдив. Честность и правдивость – фундамент пред-  
принимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в  
делах. Российский предприниматель обязан быть безупречным носителем этих  
добродетелей;

– уважай право частной собственности. Свободное предприниматель-  
ство – основа благополучия государства. Российский предприниматель обязан в  
поте лица трудиться на благо своей отчизны. Такое рвение можно проявить  
только при опоре на частную собственность;



- люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение. В таких условиях возникает гармония интересов, что создает атмосферу для развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает их проявлять себя во всем блеске;
- будь верен слову. Деловой человек должен быть верен своему слову: «Единожды солгавший, кто тебе поверит». Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе. Слово делового человека должно цениться неизмеримо выше казенной бумаги с печатью;
- живи по средствам. Не зарывайся. Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй, сообразуясь со своими средствами;
- будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель. В стремлении достичь заветной цели не переходи грань дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.<sup>62</sup>

Сущность предпринимательской деятельности не может быть сведена исключительно к получению прибыли. Прибыль, конечно же, необходима. Без нее бизнес не сможет выжить. Обвинять предпринимателя в стремлении получить максимальную прибыль – все равно, что упрекать спортсмена в желании добиться рекорда. Но весь вопрос в том, должна ли прибыль быть основной и единственной целью бизнеса? Американские авторы книги «Бизнес сквозь призму веры» справедливо пишут в этой связи: «Утверждение «прибыль является целью бизнеса» равно утверждению, что цель жизни человека – дышать, ибо без дыхания мы не сможем жить. Это означает, что конечная цель бизнеса – выживание. Но разве редко мы сталкиваемся с необходимостью предпринимать определенные шаги, потому, что они правильны, а не потому, что они прибыльны».<sup>63</sup>

Отсюда следует, что в любой предпринимательской деятельности, в любом бизнесе помимо частного личного интереса всегда должен присутствовать и учитываться интерес общественный. Как говорится в одной из заповедей: «Тогда ты более всего и будешь заботиться о собственной пользе, когда будешь искать ее в том, что полезно для ближнего» (свт. Иоанн Златоуст).

Российскому предпринимательскому сословию пора вспомнить об «инстинкте самосохранения вида» и строго соблюдать исходную заповедь рынка: «хочешь жить сам, дай возможность жить другим». И, более того, «помогай жить другим». Ибо если российские предприниматели не начнут вести себя социально – инвестировать средства в производство, создавать новые рабочие места, не будут филантропами в полном смысле этого слова – у них нет будущего. Быть богатым в нищей стране, жить в окружении обездоленных и обманутых не только недостойно с моральной точки зрения, но и просто опасно. Это значит самим рыть себе могилу. Теперь о некоторых принципах организации деятельности правительства и администраций. Премьер-министр страны, комментируя фискальные претензии государства к «ЮКОСУ», заметил, что за убытки от «дыр» в налоговом законодательстве должны отвечать чиновники, а не предприниматели, пользовавшиеся законными схемами для минимизации выплат в бюджет. В принципе это верно. Но сразу же возникают вопросы. Если 147 тысяч работников МПР не работают так как надо, то, в первую очередь, с управленческой точки зрения, это вина не законов, а их руководителя. Так следует дойти до премьер министра и определить, что же он должен делать. В результате, видимо, получится, что задача правительства не только писать законопроекты, но и организовывать управление деятельностью общества так, чтобы никто не мог нарушать установленные правила и оперативно реагировать на отклонение от установленных правил.

Еще один пример. Мы говорили, что старт в современном обществе развитию предпринимательства дал закон «О кооперации». Но закон дал и мощный импульс развитию в СССР системной коррупции. Тогда как всегда хотели, как лучше, говорили о развитии производства, о развитии инициативы, а на практике все это выродилось в перетекание государственных ресурсов в карманы отдельных «инициативных» граждан. Подавляющее число кооперативов за свои «услуги» назначали произвольные цены, а затем совместно с руководителями предприятий отмывали и делили государственные деньги. С тех пор коррупция

является последовательным спутником предпринимательства. Несмотря на известные вопиющие факты, государственные органы управления хранят молчание. Выработали уникальную практику не замечать критических замечаний в свой адрес.

Результаты анализа 9925 обращений с жалобами за период с 14 января 2013 г. по 31 августа 2014 г. во Всероссийскую антикоррупционную общественную приемную «Чистые руки»<sup>64</sup> указывают на высокий уровень этого разъедающего общественный организм явления – таблицы 3 и 4:

Таблица 3

**Уровень коррупции согласно количеству полученных жалоб из различных регионов**

Регион	Уровень коррупции в %
Москва	34,2%
Московская область	17,3%
Приморский край	4,8%
Ростовская область	3,6%
Краснодарский край, Белгородская область	По 3,2% каждый регион соответственно
Ленинградская область	2,8%
Ставропольский край, Тюменская область	По 1,6% каждый регион соответственно
Оренбургская область, Архангельская область, Республика Саха (Якутия), Мурманская область, Ульяновская область, Самарская область, Курская область, Калининградская область	По 1,2% каждый регион соответственно
Смоленская область, Новосибирская область, Нижегородская область, Рязанская область, Челябинская область, Пензенская область, Республика Татарстан, Астраханская область, Республика Башкортостан, Вологодская область, Республика Чечня	0,8%
Остальные регионы	12,9%

Таблица 4

**Соотношение числа жалоб на коррупцию в органах власти и управления**

Орган власти и управления	Уровень коррупции в %
Судебная система	28,5%
Полиция	20,4%
Прокуратура	17,4%
Следственный комитет	15,7%

<b>Орган власти и управления</b>	<b>Уровень коррупции в %</b>
Органы региональной власти и местного самоуправления	7,1%
Федеральная служба исполнения наказаний	5,0%
Федеральная служба РФ по контролю за оборотом наркотиков	1,4%
Федеральная служба безопасности	0,71%
Минобороны РФ	0,71%
Федеральная налоговая служба	0,5%
Федеральная таможенная служба	0,35%
Федеральная миграционная служба	0,35%
МЧС	0,17%
ЦИК	0,17%
Иные	1,54%

Сложилась и следующая любопытная ситуация. Тем временем, пока правительство отдаёт старые долги, частный сектор делает новые, и весьма активно. Например, совокупный внешний долг России только за девять месяцев 2003 г. вырос на 13,3 миллиарда долларов. Большая часть этих денег – инвестиции в производство. Почему с охотой делаются новые одолжения, вроде бы ясно: растущая экономика нуждается в финансовой подпитке. Вопрос в другом: есть ли здесь иные мотивы и как эти долги возвращать. В тот период ситуация складывалась так, что погашать кредиты было легко: курс доллара плавно падает, и рублевая прибыль, полученная от вложений в отечественное производство, с лихвой окупается. Но даже если случится чудо и все кредиты будут использованы по назначению, никто не сможет гарантировать, что внешнеэкономическая конъюнктура будет по-прежнему благоприятной. Если представить себе, что цены на нефть упадут и курс доллара к рублю, соответственно, вырастет, то стоимость обслуживания внешнего долга мгновенно увеличится: страна окажется на пороге очередного кризиса.

Еще один сюжет. Почти половина банкротств в стране совершается с преступным умыслом. Об этом 28.01.2004 заявил заместитель Главного следственного управления ГУВД Москвы. По их оценке, половина всех банкротств в стране осуществляется незаконно для расхищения собственности. Преднамеренное банкротство стало сейчас одним из наиболее популярных способов хищения

чужого имущества. Причиной тому – несовершенство законодательства и плохо проработанный механизм процедуры осуществления банкротства.

Правоохранительные органы оказались к этому не готовы. За 4 года было возбуждено всего около полусотни уголовных дел о захвате или расхищении собственности с использованием процедуры банкротства, а обвинительный приговор был вынесен по одному из них.

Причиной такого печального положения с раскрываемостью и выявляемостью этих преступлений в Главном следственном управлении называют недостаток опыта у следователей и практически полное отсутствие оперативной информации. Судьи часто выносят решения на основании фальшивых документов, предоставленных мошенниками. Происходит это из-за низкой квалификации или продажности вершителей правосудия – милиционеры уточнять не стали.<sup>65</sup> Но ведь все подобные факты известны уже несколько лет всем предпринимателям, многие из которых отказываются из-за этого от расширения дела. По прошествии 10 лет картина изменилась мало – таблица 5:

Таблица 5

Сведения о рассмотрении арбитражными судами РФ дел о несостоятельности (банкротстве) в 2010 - 2013 гг.<sup>66</sup>

	2010	2011	2012	2013
Поступило заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами), из них:	40 243	33 385	40 864	31 921
– принято к производству	33 270	27 422	33 226	27 351
Количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления, из них:	91	94	92	67
– прекращено производство по делу в связи с погашением задолженности	6	7	3	4
	6,6%	7,4%	3,3%	6,0%
Количество дел, по которым проводилась процедура внешнего управления, из них:	908	986	922	803
– прекращено производство по делу в связи с восстановлением платежеспособности	14	13	25	15
	1,5%	1,3%	2,7%	1,9%
Принято решений о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, из них:	16 009	12 794	14 072	13 144

	2010	2011	2012	2013
– государственных унитарных предприятий	109	83	76	51
– муниципальных унитарных предприятий	399	302	310	232
Завершено производство по делам о несостоятельности (банкротстве), в том числе:	31 195	26 132	30 159	23 721
– завершено конкурсное производство	13 268	11 863	12 869	10 877
– отказано в признании должника банкротом	702	1 220	1 498	633
– прекращено производство по делу в связи с утверждением мирового соглашения	255	376	563	585

Как следует из таблицы, в 2013 г. только в 3% случаев были реализованы реабилитационные процедуры (финансовое оздоровление и внешнее управление). В остальных случаях – предприятия ликвидировались.

Особенно интересно следить за бездеятельностью правительства в области регулирования цен. Известно, что во многих сферах деятельности сегодня чрезвычайно высока рентабельность. Есть сведения, что торговля цветами может приносить до 800% прибыли, фармацевтика – до 600%, строительство в Москве – до 500% и т.д. Известно и следующее. Уже первые 30% проданного ассортимента одежды и обуви покрывают все расходы продавца (закупку товара, транспорт, растаможку, арендную плату и т. д.). Следующие 35% покупок приносят хорошую прибыль. 30% товара остается на сезон распродаж. Это уже сверхприбыль. 4,5% уходят в магазины для уцененных товаров.

20.01.04 на заседании Московского правительства прозвучали такие цифры. Наценка на некоторые виды продуктов достигает в столичных магазинах 200-300%. Например, себестоимость свинины, поступающей из Ярославской области – 38 руб./кг. В продажу она поступает уже по 120 руб./кг. После отмены 5% налога с продаж цены не снизились, а выросли. Мэр города посоветовал федеральным чиновникам «разобраться с теми торговыми фирмами, которые наврали президенту» и лишили городской бюджет 22 млрд рублей.<sup>67</sup>

Интересна реакция других руководителей. «Практика показывает, что магазины ищут любые причины, чтобы не снижать цены на 5%», – заявил куратор экономики города Ю. Росляк. Он смог назвать только одну компанию, которая с

нового года автоматически пересчитала стоимость всех товаров. (Показательно, кстати, что менеджмент у этой компании не российский, а немецкий.)

Но давить на остальных власти не собираются. Ведь все договоренности с руководством торговых сетей существовали исключительно на уровне «джентльменских соглашений». Это дело чести самих предприятий, – подчеркнул Ю. Росляк. А откуда ей взяться-то?

Есть еще лучше ответы. 21.03.2004 Г. Греф пригласил руководителей 40 крупнейших торговых сетей поговорить о ценах после снятия 5% налога, пролоббированного министерствами. После, выступая перед журналистами, заявил: «Правительство отменило налог с продаж с целью улучшить инвестиционный климат(?), а не снизить цены в розничной торговле». «И вообще – снижение цен после отмены налога с продаж дело исключительно самих торговцев». <sup>68</sup> Признание было сделано открыто и без тени смущения.

Так что ответственности за свои действия или бездействие никто в системе государственного управления не несет. Как и за свои слова. Например, постоянно сообщается, что в 2003 г. инфляция составила 12%. Но никто этому не верит. Почему? Потому что названа цифра роста базовых тарифов за 2003 г. в 20% (до того речь шла о росте в пределах общей, якобы 12%-ной, инфляции). Независимые эксперты называют другие цифры: цены на бензин, электроэнергию, услуги транспорта и т.п. выросли приблизительно на 35%, а общая инфляция по итогам прошедшего года составила не менее 50%.

И последний сюжет на тему о принципах деятельности. Джордж Буш заявил, что, несмотря на серьезность вспышки «коровьего бешенства», зафиксированной в его стране, продолжает патриотично кушать исключительно отечественную говядину. И другим советует. Японцы, однако, его совета не послушались и разорвали контракты на поставку американской говядины в размерах, весьма ощутимых для экономики США. <sup>69</sup> Кто же теперь ест не доеденное японцами? Это интересный вопрос. В Минсельхозе утверждают, что «ветеринары не дремлют» и что из-за океана мы ввозим ничтожное количество говядины. На 2004 г. определена квота в 17,2 тысячи тонн.

В 2002 г. был принят закон «О техническом регулировании», позволяющий производителям и торговцам больше не обращать внимания на систему из ГОСТов, медико-биологических требований и санитарных норм. Вроде бы сделали «как в Европе». Но «забыли» об одной «малости» – ответственности за выпуск и распространение небезопасной продукции. А в Евросоюзе в роли «ограничителей» давно уже остались только медико-биологические требования. И если где-либо выявлена продукция, опасная для здоровья обывателя, – фирмы идут на любые траты, чтобы утихомирить возмущенного покупателя. В тюрьму никому не хочется.

Во время вспышки «коровьего бешенства» в Европе германский бундестаг обсуждал, куда девать четыреста тысяч голов крупного рогатого скота, подлежащего уничтожению. Министр сельского хозяйства твердо стояла на том, что как ни обидно тратить кровные дойчмарки на уничтожение говядины, а придется все же коров сжечь. С ней не согласился депутат Г. Ламп, заявивший, что сжигать говядину «негуманно». Он предложил отправить мясо в Россию как гуманитарную помощь. А если почему-либо русские не захотят скармливать этот «подарок» заключенным или вечно голодным студентам – на свете есть еще более голодная Северная Корея. Там все съедят, да еще в ноги поклонятся. Никто из коллег Лампа по парламенту не назвал его предложение «человеконенавистническим». <sup>70</sup> И зная нравы в системе органов управления можно быть уверенным, что «бешеная говядина» пересекла границу России и была съедена нами.

И еще интересные стороны этого вопроса. Согласно справочнику Госкомстата, в 2002 г. было ввезено в страну 1650 тысяч тонн импортного мяса (в 1993 г. было 85 тысяч тонн.). Из них 1350 тысяч тонн мяса птицы (в 1993 г. – 74 тысячи тонн!). Почему не ввезти, если ввозные пошлины в России составляют всего лишь 15 процентов стоимости ввозимого груза? Зато из страны вывозится 90 процентов производимых в стране удобрений. И вице-премьер А. Гордеев утверждал, что это хорошо.

Европа в среднем вносит 1 на гектар пашни 450-500 кг удобрений (Голландия даже 700 кг!), а Россия всего лишь 19 кг. В 1990 г. из 16 миллионов тонн



произведенных удобрений 9,9 миллионов употребили на себя. А в 2002-м из 13,6 миллионов тонн всего 1,3 миллиона. И зерна собрали в 1990 г. 116,7 миллиона тонн. А в 2003 г. якобы 70 миллионов тонн. Среди серьезных специалистов-аграриев мало кто верит в эту последнюю цифру.

Но ведь всем известно, что внесение на поле одного центнера удобрений дает прибавку урожайности в пять-шесть центнеров зерна. Тем не менее, на экспорт выметается все подчистую. А это удобрения, которые могли бы дать нам больше зерна, и зерно, которое могло бы нам дать больше мяса.

### **3.3. О решениях в рамках административной реформы**

Естественно, разработку проблем трансформации управления предпринимательством целесообразно вести в русле административной реформы, разработать и провести которую потребовал Президент РФ в своем Послании Федеральному Собранию РФ в 2002 г. Однако здесь исследователя подстерегают серьезные трудности. В Послании Президента РФ достаточно четко, комплексно и методически правильно поставлена задача. Практическая же работа свелась к весьма странному результату.

Процитируем, прежде всего, Послание. «Необходимо устранить то, что все еще мешает людям жить и работать. И, прежде всего – придется существенно изменить саму систему работы государственных институтов. Сегодня колоссальные возможности страны блокируются громоздким, неповоротливым, неэффективным государственным аппаратом. Мы привыкли жаловаться на российскую бюрократию – многочисленную и неповоротливую. И претензии к ней – совершенно обоснованы. Повторяем это очень часто. Между тем, бюрократических структур в России, как это ни странно, – не больше, а иногда даже меньше, чем в других странах. В чем же тогда дело?

Главная проблема – не в количестве этих структур, а в том, что их работа плохо организована. Нынешние функции государственного аппарата не приспособлены для решения стратегических задач. А знание чиновниками современной

науки управления – это все еще очень большая редкость. Результатом административной реформы должно стать государство, адекватное нашему времени и целям, которые перед нами стоят.

Что нужно для этого сделать? Во-первых – модернизировать систему исполнительной власти в целом. Во-вторых, нам нужна эффективная и четкая технология разработки, принятия и исполнения решений. Ныне действующий порядок ориентирован не столько на содержание, сколько – на форму. В-третьих, надо, наконец, провести анализ ныне реализуемых государственных функций и сохранить только необходимые. И мы не должны дожидаться, пока достигнутая стабильность превратится в административный застой. В том числе – из-за непрозрачности в работе госаппарата. Для граждан он еще остается «черным ящиком».

Следует определиться с четким перечнем информации, которую госорганы обязаны делать публично доступной. И этот перечень должен быть утвержден законом. Это нужно и для развития гражданского общества, и для формирования цивилизованной предпринимательской среды». <sup>71</sup>

Таково видение Президента РФ содержания административной реформы. Есть в Послании и подобие цели: Прямая обязанность государства: а) создать условия для развития экономических свобод; б) задавать стратегические ориентиры; в) предоставлять населению качественные публичные услуги и г) эффективно управлять государственной собственностью.

Формально над реформой работают. Причем, все свои усилия правительство свело к выявлению «избыточных функций министерств». Активно работает уже вторая комиссия. Инвентаризацию функций органов исполнительной власти должны были завершить к марту 2004 г. Затем правительство должно было заняться сокращением аппарата и перераспределением бюджетных денег.

Сокращение функций государства и передачу части из них саморегулируемым организациям премьер считает основным задачей административной ре-

формы. Организационное изменение структуры правительства, по мнению руководителя правительства, не является предметом реформы. «Функции важнее, чем квадратики», - заявил премьер (?)

Какие же функции министерств сочли «избыточными»? Вот опубликованные сведения:

Минтранс	Лицензирование техобслуживания и ремонта самолетов	январь 2005
Минэкономразвития	Лицензирование туроператорской деятельности	январь 2005
Минсельхоз	Лицензирование деятельности в области элитного семеноводства и племенного животноводства	январь 2005
Госстрой	Лицензирование в области строительства	январь 2005
МВД	Организация деятельности милиции по борьбе с экономическими преступлениями, предварительное следствие по которым не обязательно	октябрь 2004
МЧС	Разработка обязательных для исполнения требований по пожарной безопасности	октябрь 2004
Минкульт	Взимание сборов за право вывоза культурных ценностей	октябрь 2004
Минздрав	Сертификация лекарств, платные услуги гражданам по выдаче санитарных заключений при строительстве	октябрь 2004

Кроме того, «Росхлебинспекция» лишилась права оценивать качество зерна (?). Госпожарнадзор – возможности останавливать работу предприятий, нарушивших требования пожарной безопасности (?). Минприроды не будет контролировать использование топливно-энергетических ресурсов предприятиями (?).

Результаты сокращения перечисленных функций очевидны. Самолеты будут чаще падать, здания чаще гореть... Например, правительство 08.07.2003 освободило Минэкономразвития от избыточных функций, в том числе, от: организации мер по формированию и насыщению внутреннего потребительского рынка товарами, повышения конкурентоспособности отечественные товаров и поддержки отечественных товаропроизводителей. Следует подумать, насколько это решение правильное и поможет развитию предпринимательства.

Заволновались и сами предприниматели. Например, участники туристического бизнеса предлагают отменить лицензирование туроператорской, турагентской деятельности и продажи таймшеров (клубного отдыха). Как считают туроператоры и агентства, такой шаг ни к чему хорошему не приведет, кроме возвращения массы фирм-однодневок, которые вновь начнут «нагреваться» на доверчивых туристах. Российский союз туриндустрии даже направил письмо премьер-министру. Союз обратил внимание на то, что бизнес этот связан с большим риском: турфирмы нередко оказывают свои услуги за рубежом и вынуждены вносить предоплату полностью. Поэтому во многих странах и существует лицензирование. Снятие же контроля приведет к полной неразберихе на туристическом рынке.

«Надеюсь, что здравый смысл все же восторжествует, и чиновники оставят, по крайней мере, лицензирование операторской деятельности. Это же плюс ко всему и некий знак качества», – рассказал президент Российского союза туриндустрии С. Шпилько. По его словам, лицензии можно отменять только после введения страховой ответственности тур операторов. Тогда риски будут застрахованы. «Похвально, что чиновники хотят ограничить вмешательство государства в нашу сферу, но взялись они не совсем за то, что действительно нас сейчас беспокоит», – продолжил он. Речь идет о другом виде лицензирования – агентской продажи авиабилетов. Причем для того, чтобы эту лицензию получить, нужно пройти еще и сертификацию. А сделать это можно только в одном месте (и только в Москве), выложив несколько тысяч долларов. В итоге получается,

что многие фирмы продают билеты без сертификата и лицензии. А значит, в любой момент правоохранительные органы могут их прикрыть. В общем, получается, что чиновники лечат не там, где болит...».<sup>72</sup> Невольно вспоминается грубая русская пословица: «заставь дурака богу молиться, - он и лоб расшибет».

4.02.2004 о работе комиссии отчитывался первый замминистра экономического развития М Дмитриев. Он напомнил, что задача реформы в том виде, в котором она поставлена перед правительством, - не начертить квадратики (определить нужное количество министерств), а изменить характер общения государства и человека (?). На данный момент комиссия проанализировала 4100 из 5300 существующих функций органов исполнительной власти. Оставшиеся рассмотрят в феврале. На этом первый этап административной реформы завершится, и к 1 апреля на стол президента ляжет отчет.

По предварительным оценкам избыточной является каждая пятая госфункция, 8% функций дублируют друг друга, 15% - требуют уточнения. В дальнейшем комиссия намерена менять положения о деятельности министерств и переводить их со смет на финансирование по количеству функций и результату (?).

Среди уже принятых комиссией важных решений Минэкономразвития отмечает отделение функций надзора от контроля. Функции контроля (анализ, сбор информации, экспертиза) предполагается передать частным структурам и саморегулируемым организациям, а функции надзора (с правом принятия властного решения) оставить государству.

Главная инициатива комиссии – передача права приостановки деятельности предприятий судебным органам. Сейчас остановить деятельность организации могут 60 ведомств. При этом в законе не определены ни четкие основания для принятия такого решения, ни сроки его действия. Все зависит от доброй воли чиновника. В правительстве говорят, что если этот вопрос удастся довести до конца, то работа комиссии уже принесет огромную пользу.

Предприниматели с этим соглашаются, но всерьез опасаются, что это благое начинание властей, как и вся реформа, закончится «как всегда». Предприни-

матели обратили внимание реформаторов и на то, что, пока они борются с функциями федеральных органов, местные органы захватывают освобожденные задачи.

Повод для критики нашелся и в том, что организация работы комиссии такова, что ее решения отдаются на реализацию тем ведомствам, в отношении которых они приняты. Очевидно, что ни одно ведомство не захочет сдавать полномочия добровольно. Особенно важными и правильными были замечания о том, что анализировать деятельность госорганов нужно заново. И не «бумажные титулы функций», а реально происходящие там деловые процессы. Для этого придется привлечь представителей бизнеса и общественности, процесс будет долгим и дорогостоящим.<sup>73</sup> Насколько это правильно?

### **3.4. Пример выполнения управленческих функций**

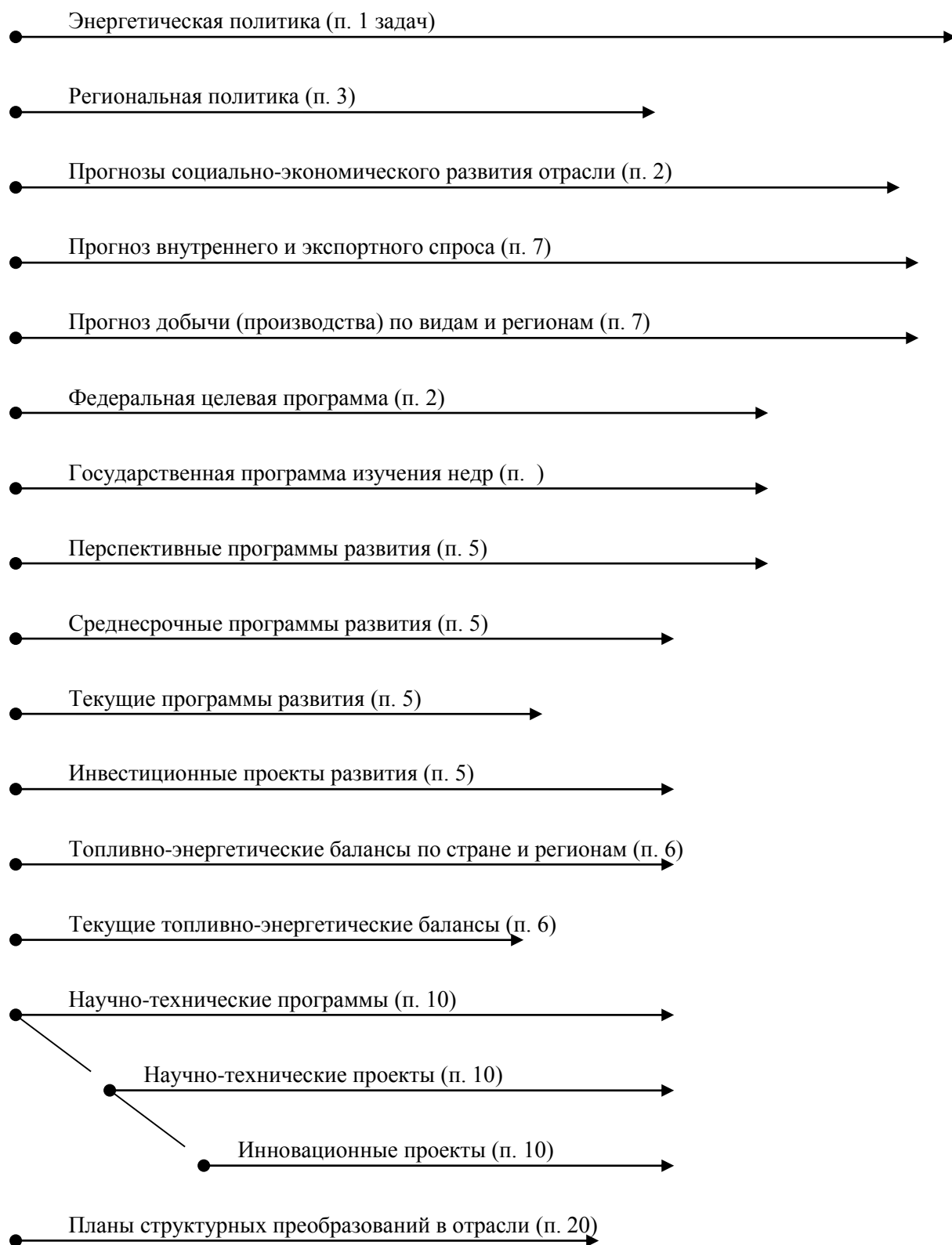
В условиях массового поиска «избыточных» функций, хотелось бы обратить внимание на другую проблему. Она заключается в том, что органы государственного управления, в том числе и министерства не выполняют или плохо выполняют те функции, ради выполнения которых они собственно и созданы. Вот красноречивый пример.<sup>74</sup> Положением о Минэнерго РФ определено, что Министерство энергетики «является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим государственную политику в сфере топливно-энергетического комплекса РФ, а также координацию деятельности в этой сфере иных федеральных органов исполнительной власти». Уже само предназначение министерства сформулировано неправильно и явно несовременно. Более правильно, можно полагать, сформулированы главные задачи Министерства РФ по связи и информатизации: «Министерство... является федеральным органом исполнительной власти, проводящим государственную политику и осуществляющим управление в области связи (электрической и почтовой) и информатизации, включая развитие и использование новых коммуникационных технологий, а также координацию деятельности в этой области иных федеральных органов исполнительной вла-

сти». Еще раз подчеркнем, что в Положении об органе государственного управления такой ключевой отрасли как ТЭК о государственном управлении нет ни слова.

Анализ текста Положения позволяет сделать ряд принципиальных выводов. В Положении достаточно полно и содержательно определен перечень прогнозных, плановых и иных документов, которое министерство обязано разрабатывать в целях управления отраслью. Их состав показан на рисунке 5. Но самое интересное заключается в том, что все эти документы просто не разрабатываются в министерстве. Вот, например, такой важный для отрасли управленческий документ, как топливно-энергетический баланс. Его попросту нет, ни хорошего, ни плохого.

Наряду с этим любопытный факт. Сейчас модно среди руководства страны издавать книги. Издал книгу «Россия: современный взгляд» и П. Бородин.<sup>75</sup> Он рассказывает о разговоре с Н. Байбаковым, бывшим председателем Госплана СССР. На вопрос: сколько вы составляли в советское время балансов? Байбаков отвечает: – Ну, где-то четыреста. А сколько, вы считаете, составляет балансов Япония? Байбаков говорит – наверное, двадцать, тридцать. Двенадцать тысяч балансов, планов, бюджетов составляют японские чиновники, – подчеркивает П. Бородин, – и это называется неплановое капиталистическое хозяйство.

Нельзя не упомянуть о явных недостатках Положения. В любом положении о любом управленческом органе, с позиции современной организации управления, должны быть четко сформулированы и ясно раскрыты три ключевых понятия: полномочия, компетенция и ведение. Термины «компетенция» и «ведение» встречаются по тексту, но их содержание в Положении не определено. Термин «полномочия» вообще отсутствует.



**Рис. 5. Состав управленческих документов, которые должны разрабатываться министерством**



Это тем более странно, так как в Законе о Правительстве РФ<sup>76</sup> четко определены его полномочия, в том числе и такие, как «разрабатывает и организует реализацию... политики», «прогнозирует социально-экономическое развитие... разрабатывает и осуществляет (то есть управляет) программы развития..», «формирует федеральные целевые программы и обеспечивает их реализацию», «разрабатывает... федеральный бюджет и обеспечивает его исполнение», «контролирует...», «осуществляет управление федеральной собственностью» и другие, сугубо управленческие, полномочия.

Традиционно скуден и раздел определенных Положением прав министерства. Традиционно отсутствует и раздел ответственности. Помимо стандартных прав: запрашивать, привлекать специалистов, создавать Советы, формировать планы (?), созывать конференции, есть права, на которые хотелось бы обратить внимание на будущее. Первое, это право осуществлять в установленном порядке взаимодействие со средствами массовой информации. Это разумное право для государственного органа управления. Но не может быть прав без ограничений и ответственности. В подтверждение этой мысли – впечатляющий факт. В печати прошла информация Счетной палаты о том, что только за шесть месяцев 1999 г. Министерство топлива и энергетики РФ затратило на информационное обслуживание 5 миллионов долларов. То есть бывший министр В. Калюжный платил огромные дефицитные валютные средства... для того, чтобы показать в прессе, как министерство хорошо работает. Не много ли?

Второе – это право создавать и эксплуатировать информационно-вычислительные сети, формировать... информационный ресурс (?). Это очень важный пункт. Но его надо рассматривать как обязанность министерства, если, конечно, ему поручается управлять отраслью экономики, а не его право. Третье удивительное право: «Принимать самостоятельные (?) решения в пределах своей компетенции». Это заставляет задуматься опять же об организации управления и квалификации авторов текста.

Как отмечалось, с точки зрения управления самой серьезной является проблема повышения производительности труда и эффективности производства. Задача руководства в любой системе состоит в том, чтобы оценить те факторы, которые влияют на эффективность производства, и принять соответствующие меры для их использования с выгодой для себя. Этого в документе в принципе нет.

### **3.5. СРО – саморегулируемые организации**

Еще одной ключевой идеей разработчиков административной реформы является передача «избыточных», но необходимых для управления, функций «саморегулируемыми организациями». Такая практика известна в мире. Она называется приватизация государственных функций. Делается это осторожно, постепенно, под жестким контролем государства. Несколько иначе предполагается сделать у нас.

У министерств забирают избыточные функции. Бизнес стремится захватить функции министерств. Как всегда, в России, новая система рождается в муках и борьбе бизнеса и бюрократии. Это и есть две активные силы страны, способные на некоторую самоорганизацию, но не всегда в интересах общества.

Уже довольно длительный период времени Российский союз промышленников и предпринимателей, который принято называть «профсоюзом олигархов», трудится над созданием системы дебиюкратизации экономики. Подготовлен законопроект о СРО. Его поддерживает ряд российских чиновников.

Любой хозяйствующий субъект на рынке является саморегулируемым. Но закон о СРО предполагает обязательное членство всех хозяйствующих субъектов в этих самых СРО. Никто не сможет увернуться от того, чтобы не войти в СРО и не платить этому СРО взносы. В связи с тем, что провозглашена административная реформа и большая часть функций от государства передается СРО, значение общественных организаций (некоммерческого сектора) сильно повышается.

Под лозунгом административной реформы закон передает им право устанавливать стандарты, контролировать выполнение этих стандартов, выносить решение об их нарушении и налагать на предприятия штрафы. Естественно, что подобное совмещение функций в одной организации противоречит принципам административной реформы. Более того, СРО имеют право оказывать платные услуги. Фактически произойдет подмена федеральных органов исполнительной власти. Взятки будут заменены легальным перечислением в СРО вступительных, членских и целевых взносов, а также платой за услуги.

РСПП лоббируют закон о СРО. СРО будут писать технические регламенты, ГОСТЫ – отменили, и, технические регламенты будут носить статус федеральных законов. Все предприятия поставят в такие условия, что они будут вынуждены платить руководству СРО дань и играть по устанавливаемым ими правилам.

Вот ситуация: имеется Союз производителей соков. Он полностью подконтролен компании «Вимм-Билль-Данн». Конечно, технический регламент будет писаться под ту технологию, которая уже существует и устраивает лидера отрасли, которая оседлала СРО по данной теме. Если бы у нас в стране существовали действительно независимые союзы и ассоциации, как скажем, в Германии, то им можно было бы передавать госфункции, – так считают те, кто входят в профессиональные союзы, но не дотягивают до олигархов. Они считают, что СРО будет паразитом над бизнесом. Во всех государствах процесс создания союзов и ассоциаций происходил естественным путем, без всяких специальных законов, а в России пытаются окончательно разрушить существующую систему государственного контроля и передать функции весьма сомнительным и далеко не демократичным новообразованиям.

Участники рынка ценных бумаг хорошо знают, к чему привело обязательное членство в СРО, установленное в 1996 г. Это противоречило закону «О рынке ценных бумаг», но такую практику поощрял бывший руководитель ФКЦБ. Еще немного, и СРО получили бы права по лицензированию профессиональных участников рынка, но новому председателю ФКЦБ удалось переломить

ситуацию. Был подписан специальный указ Президента РФ об отмене обязательного членства в СРО. Позиция нового руководства ФКЦБ состоит в том, чтобы не заменять одну бюрократию другой, а минимизировать само лицензирование. Если сократить количество лицензируемых видов деятельности, то вопрос отпадет сам собой. Только так можно сократить административное давление на бизнес. Естественно, что отмена ФКЦБ обязательного членства невыгодна структурам, объединяющим участников рынка ценных бумаг, в частности ПАРТАД.

Второй яркий пример деятельности СРО связан с бизнесом на банкротстве. В начале июля 2003 г. правительство в соответствии с законом «О несостоятельности (банкротстве)» утвердило ряд новых правил, касающихся регулирования деятельности арбитражных управляющих и СРО. Крупный бизнес заранее готовится занять позиции на рынке арбитражного управления. Бюро правления РСПП приняло решение поддержать инициативу создания профессиональной саморегулируемой организации арбитражных управляющих под эгидой РСПП. Одобрено создание Некоммерческого партнерства «Межрегиональная саморегулируемая организация профессиональных арбитражных управляющих». Кто же вошел в состав учредителей этой организации? В. Шахновский (ЮКОС-Москва), А. Мамут (Тройка Диалог), А. Мордашов (Северсталь-групп), В. Потанин (Интеррос), А. Чубайс (РАО ЕЭС), А. Вольский (РСПП), К. Бендукидзе (ОМЗ), М. Фридман (Альфа-групп) и ряд других представителей крупного бизнеса. Бизнесмены из РСПП вместе с бывшим директором ФСФО Г. Талем учредили свою организацию арбитражных управляющих. Конкурентное преимущество получают СРО, которые имеют сторонние источники финансирования или административную поддержку. В результате все будут определять только СРО, которые подконтрольны олигарху.

Заместитель председателя Высшего арбитражного суда В. Витрянский так высказался о роли СРО арбитражных управляющих: «Это какой-то странный бизнес, который развивается на процедуре банкротства. Впрочем, я знаю откуда дует ветер, – очень многие депутаты Госдумы участвуют в профессиональных организациях, поэтому они и решили расширить свои полномочия. СРО – это

бизнес, который нуждается в деньгах. Вы знаете, какую сумму вознаграждения они требуют с должника? 2-3 тыс. долларов. СРО «горят синим пламенем», им нужны спонсоры. Если раньше можно было говорить об ангажированности отдельных арбитражных управляющих, то теперь будут созданы целые организации с аналогичными целями. На Западе политика направлена на повышение независимости арбитражных управляющих, а у нас – наоборот. Наше отношение к СРО резко отрицательное. Они являются центром своеобразного бизнеса на костях должника. Заведомо известно, что большая часть средств должника «уйдет» на оплату труда организаций, аккредитованных при соответствующих СРО». <sup>77</sup>

Один из опытных арбитражных управляющих убедительно обосновал свою точку зрения. «Какой там закон, когда выдвигать кандидатуру управляющего, платить за него страховку и проверять его работу будет не суд и не Федеральная служба финансового оздоровления и банкротства, а некая общественная организация! Заплатил в СРО сколько требуется, и получай целый завод, а личное владение. И никто при этом ничего сказать не сможет – ведь все по закону». <sup>78</sup>

Интересно, что в правительственную комиссию по административной реформе внесено предложение о передаче СРО полномочий Минтруда, который является уполномоченным федеральным органом по надзору за деятельностью негосударственных пенсионных фондов. Естественно, что различные структуры, например, Национальная лига управляющих и другие, весьма заинтересованы в получении таких полномочий федерального органа исполнительной власти. Правительство рассматривает возможность передать СРО функции регулирования в секторе аудита и бухучета. Ранее этот вопрос входил в компетенцию Минфина.

Бюро правления РСПП решило создать Национальную организацию по финансовому учету и отчетности, чтобы эта организация взяла на себя функции Минфина по «методологическому обеспечению бухучета». При всех своих недостатках Минфин – федеральный орган исполнительной власти. Он независим от аудиторов и оснований для получения от Минфина объективных решений куда

больше, чем от СРО, которые на практике будут подконтрольны крупным аудиторским компаниям. Естественно, что крупнейшие аудиторские компании, создавшие СРО, лоббируют введение в них обязательного членства.

Мнения весьма разные. Так первый заместитель председателя Совета федерации В. Горегляд говорит: «Что такое саморегулируемая организация, или СРО для большого бизнеса? Это значит, в алюминиевой отрасли функции государства станет исполнять, например, Дерипаска. При нем будут две-три дочерние компании, и все они начнут «саморегулироваться» в пользу одного олигарха». А заместитель председателя Комитета Государственной Думы прошлого созыва был еще резче: «Сегодня в экономике творится беспредел, поэтому контроль государства за бизнесом надо ужесточать, а не отдавать его в руки организованной преступности».<sup>79</sup>

Руководитель правительственной комиссии по административной реформе Б. Алешин: «Концепция законопроекта предусматривает существенное ограничение полномочий регулирующего органа по выполнению контрольной и надзорной функций, а также создает условия для ведения саморегулируемой организации собственной предпринимательской деятельности... Большая часть положений проекта федерального закона не согласуется с соответствующими нормами гражданского законодательства или вторгается в сферу правового регулирования иных федеральных законов, субъектами правоотношений которых являются не только саморегулируемые организации. К таким федеральным законам можно отнести следующие: «О некоммерческих организациях», «О рынке ценных бумаг» и «О несостоятельности (банкротстве)».<sup>80</sup>

### **3.6. Социальная активность предпринимателей и действия государства**

Это еще один важный вопрос, который должен быть осмыслен на уровне регионов при выработке стратегии развития предпринимательства. Сегодня на высшем уровне управления государством постепенно проводится мысль о том, что предприниматели должны быть социально ответственны. Споры нет. Бизнес

– неотъемлемая часть общества, наиболее организованная, умелая, дееспособная. Однако, важно, как это сделать.

Систематизировал задачи в этом направлении Е. Примаков в своем выступлении на заседании Торгово-промышленной палаты РФ 24.12.2003.<sup>81</sup> Рассмотрим его идеи. Отмечая все же, что главная социальная задача наших предпринимателей – развивать эффективное производство, экономику в целом, создавая новые рабочие места, обеспечивая достойную оплату труда, он так определяет некоторые направления предпринимательской активности в социальной области.

«Первое. Предпринимательское сообщество должно более ответственно участвовать в решении болезненных проблем в сфере трудовых отношений. Вопросы труда и зарплаты, несомненно, беспокоит общество. Бизнес не может уповать только на то, что доходы работников в частном секторе превышают уровень заработной платы бюджетников. На наш взгляд, никак не соответствуют принципам социальной ответственности и справедливости огромные «ножницы» в размерах оплаты труда топ-менеджеров и рядовых сотрудников компаний. Здесь имеет смысл учесть опыт зарубежных стран, и, в частности, Японии, где президент фирмы получает заработную плату не более чем в 5 раз выше, чем слесарь, врач, продавец в магазине».

Справедливое замечание и верное направление. Но где политика государства в этой области, где продуманный план действий, к которому можно присоединиться предпринимателям?

«Сейчас в целом по России насчитывается около 7 млн безработных. При этом широкое распространение получила практика неформального трудового найма, которая свидетельствует обо все еще существующей социальной незащищенности работника. В создавшихся условиях гораздо более решительно и последовательно должны действовать торгово-промышленные палаты и другие предпринимательские объединения. Используя свой авторитет и влияние, они призваны настойчиво внедрять в жизнедеятельность предпринимательских

структур принципы социального партнерства, активно противодействовать беззаконию и попранию прав человека».

Тоже верно. Но хотелось бы видеть не лозунги, а разработанные, обсужденные и принятые принципы, известные способы борьбы с беззаконием и т.п.

«Второе. Приоритетной задачей для бизнеса должна стать борьба с бедностью, адресная поддержка беднейших слоев населения. Для этого, очевидно, с успехом может быть использован механизм целевых социальных фондов, которые имели широкое распространение в дореволюционной России, но оказались скомпрометированными в наше время махинаторами и авантюристами. Естественно, что в первую очередь от предпринимателей ждут активного участия в социальном обустройстве тех территорий, где они оперируют. Особо в этом контексте следует сказать о градообразующих предприятиях, которые не только давали работу, но и содержали, например, котельные, частично финансировали городской транспорт, помогали содержать школы, детские учреждения, местную медицину. На наш взгляд, социальное напряжение в обществе в определенной степени является результатом политики по массовому сбросу объектов соцкультбыта на плечи муниципалитетов. К чему же пришли в итоге? Если десять лет назад расходы предприятий всех форм собственности на социальные услуги составляли 4 процента ВВП, то сейчас они не превышают одного процента. Как следствие, закрылось множество детских садов, «беспризорным» оказался летний детский отдых, ухудшилось бесплатное медицинское обслуживание, практически прекратилось то жилищное строительство, которое ранее финансировали предприятия.

Речь не идет о том, чтобы все это передать назад предприятиям. Однако предпринимательство должно сделать многое (?) для того, чтобы объекты соцкультбыта, переданные муниципалитетам, работали лучше. Для этого необходимо целевое финансирование предпринимательскими структурами таких объектов, расположенных на территориях деятельности их предприятий».

Вот здесь широкое поле для деятельности региональных органов управления с тем, чтобы перейти от лозунгов и призывов к практическим действиям.



«Третье. Пристального внимания отечественного бизнеса требует проблема массовой безнадзорности детей. По официальной статистике, в России сегодня имеется до 2 миллионов беспризорников. Всем известно, что российское налоговое законодательство, в отличие от зарубежных стран, не поощряет благотворительность. Поэтому мы считаем необходимым внести определенные коррективы в нормативные акты и разрешить предприятиям относить хотя бы часть доходов (?), потраченных на благотворительные цели, к затратам, не облагаемым налогами.

В России еще 100 лет назад было нормой и моральное поощрение участников благотворительных акций. Введение специальных государственных наград за благотворительную деятельность весьма актуально и социально значимо для России и сегодняшнего дня».

Проблема беспризорных детей – одна из кричащих проблем периода «рыночных реформ». Но решить ее путем благотворительности вряд ли можно. Лучше вспомнить о деятельности государства в трудные периоды нашей истории и разработать конкретную программу конкретных действий государства, к которой присоединятся предприниматели в разной форме.

«Четвертое. Российские предприниматели не могут отвернуться от такой важной проблемы, как контрафактная и фальсифицированная продукция. Выпуск и реализация такой «пиратской» продукции, несомненно, бьет по интересам честных бизнесменов. Но проблема в целом имеет и широкий социальный аспект – она наносит серьезный ущерб покупателям, особенно бедной части, которая часто обольщается фальсифицированной продукцией, имеющей более низкую цену. Причем по некоторым группам товаров – по продовольствию и особенно лекарственным препаратам – доля подделок увеличивается.

Это наносит непоправимый ущерб здоровью наших граждан. Общий оборот лекарственных средств на «черном рынке» достигает 300 млн долларов. Каждая пятая бутылка алкогольных напитков, находящаяся в продаже, сфальсифицирована. От отравления некачественными спиртными напитками уметаю

сячи людей. Борьба с такого рода контрафактной продукцией ведется недостаточно, может быть, потому, что с ее производством в той или иной степени срослись многие местные власти».

Очевидно, что в сложившихся условиях назрела необходимость разработки и принятия комплексной государственной системы мер по борьбе с контрафактной и фальсифицированной продукцией. Тогда ее может и несомненно поддержит непосредственно бизнес.

«Пятое. Одна из насущных задач социально ответственного бизнеса – активно способствовать развитию и совершенствованию человеческого фактора. В стране разрушена система подготовки массовых рабочих профессий. Средний возраст квалифицированных рабочих – 55 лет. Нужно создать региональные центры по подготовке рабочих кадров.

Важно устранить и другие перекосы в системе образования. Бизнес обязан содействовать устранению вопиющей несправедливости, когда талант и знания мало что значат по сравнению с деньгами и связям. Если в 80-е годы в вузах Москвы и Санкт-Петербурга было две трети студентов из других регионов, то сейчас – только одна четверть. Мы надеемся, что многие компании и успешные предприниматели последуют примеру президента компании «Интеррос» и создадут специальные фонды для поддержки талантливой молодежи, особенно из российской глубинки».

Очевидно, что и здесь нужны не только новые фонды, а активное, умелое государственное управление. В частности, сегодня отсутствует реальная программа подготовки рабочих, мастеров, техников. Завтра это будет критическим местом в развитии страны.

«Шестое. Совершенно очевидно, что российский бизнес и общество в целом должны поддерживать и развивать нравственную культуру, опирающуюся на человеческую солидарность и социальную справедливость, а не на примитивное представление о том, что некоммерческих человек – это никчемный человек.

Нельзя допустить, чтобы под влиянием вакханалии шоу-бизнеса у подрастающих поколений россиян формировалось нигилистическое отношение к бесценному отечественному культурному наследию».

Очень верное замечание. Но что делать конкретно предпринимателю, который понимает это?

«Седьмое. Бизнес не вправе снимать с себя ответственность за общую экологическую ситуацию. Трудно назвать удовлетворительным состояние окружающей среды на 15 процентах территории России, где проживает 60 процентов населения страны. Положение усугубляется серьезными нарушениями природоохранного законодательства со стороны целого ряда компаний».

Трудно возразить против какого-либо пункта. Все они отмечены верно. Но при чем здесь предприниматели в условиях полного отсутствия государственной управленческой деятельности? Государство на то и создано, чтобы организовывать деятельность всех членов общества, в том числе и предпринимателей.

### **3.7. Некоторые выводы**

Таковы, на наш взгляд, основные события на федеральном уровне, которые предстоит учитывать при разработке проблем трансформации управления развитием предпринимательства. В качестве заключения анализа и определения методологии деятельности на будущее можно полагать следующее.

Работа по трансформации государства ведется бессистемно. Отсутствует четко разработанная структура проблемы. Нет дерева целей решаемой проблемы. А главное отсутствует понятная философия деятельности. Если нет своей, можно было бы научиться у других.

Вот, например, как рассматривается правовая позиция государства в других странах. Так, в фундаментальной работе К.К. Сно<sup>82</sup> отмечается, что «хотя в основе американской экономической системы лежит свободное предпринимательство, она не является, и никогда не являлась системой невмешательства. В Статье 1 Раздела 8 Конституции США первые восемь из восемнадцати пунктов, провозглашающих полномочия конгресса, касаются экономических вопросов.

Кроме традиционных полномочий по соблюдению закона и правопорядка, правительство наделяется полномочиями по надзору за экономической системой с целью гарантии того, что она действует в интересах общества».

В этом конституционном положении следует обратить внимание на последнюю часть цитаты: контроль и гарантии соблюдения интересов общества. Поэтому все распространенные у нас рассуждения по поводу «ухода государства из экономики» могут быть расценены как некомпетентные или провокационные. Все частные меры окажутся бесполезными, как не будет четко развито предназначение государства, за основу которых можно взять положения послания Президента РФ.

Какой же можно сделать ключевой вывод? Для того чтобы предпринимательство развивалось, развивалось естественно, а не под давлением «сверху», необходимо решительно трансформировать систему управления развитием общества.

Причем главный упор следует делать не на решения на федеральном уровне. Они хотя и многое определяют, но весьма далеки от предпринимательства. Главное внимание, на наш взгляд, должно быть обращено на трансформацию управления в субъектах РФ, городах и районах, которое должно быть нацелено на развитие предпринимательства, на повышение производительности и качества работы. Конкретные структурные решения, технологии управления, информационные системы будут подобраны верно, если в основу работы будет положена сформулированная цель.

## ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

- 
- <sup>1</sup> О кооперации в СССР. – Закон СССР от 26.05.1988 № 8998-ХІ
- <sup>2</sup> <http://rspp.ru/simplepage/172> (29.09.2015)
- <sup>3</sup> Примаков Е. Власть и бизнес: ответственность друг перед другом // Российская газета (Федеральный выпуск) № 3374 от 26.12.2003
- <sup>4</sup> Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 608 с.
- <sup>5</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
- <sup>6</sup> Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Ерофеев П.Ю. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. – СПб: «Гуманистика», 2004. – 448с.
- <sup>7</sup> Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 68 с.
- <sup>8</sup> Шумпетер Й. История экономического анализа в 3 тт. – СПб: Экономическая школа, 2004
- <sup>9</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
- <sup>10</sup> Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. Пер. с англ. – СПб: Бук Гамбер Интернешнл, 1992. – 350 с.
- <sup>11</sup> Блинов А.О. Малое предпринимательство: Организационные и правовые основы деятельности. – М.: Ось-89, 1997. – 336 с.
- <sup>12</sup> <http://slovardalja.net/word.php?wordid=32418> (5.10.2015)
- <sup>13</sup> О некоммерческих организациях. – Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (редакция на 13.07.2015)
- <sup>14</sup> Большой экономический словарь: 25000 терминов / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2010. – 1472 с.
- <sup>15</sup> Там же
- <sup>16</sup> О предприятиях и предпринимательской деятельности. – Закон РСФСР от 25.12.1990 № 445-1
- <sup>17</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1. – Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ
- <sup>18</sup> Предпринимательство: Учеб. пособие / Под ред. Ф.Л. Шарова. – М.: МИЭП, 2006. – 142 с.
- <sup>19</sup> Управление эффективностью и качеством: Модульная программа / Под ред. И. Прокопенко, К. Корта. Части I, II. – М.: Дело, 2001.
- <sup>20</sup> Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. Практическая философия бизнеса. – М.: Московский бизнес, 1990. – 222 с.
- <sup>21</sup> <http://biznez-z-z.narod.ru/bib6.htm> (5.10.2015)
- <sup>22</sup> Лапуста М.Г., Поршнева А.Г., Старостин Ю.Л. Предпринимательство: Учебник / Под ред. Лапусты М.Г. - 2-е изд., испр. и доп. - (Серия «Высшее образование») / Лапуста М.Г. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 520 с.
- <sup>23</sup> Муштук О.З. О развитии малого бизнеса в Москве: оценки москвичей и предпринимателей. – М.: Симптом, 2002, № 8 (126)
- <sup>24</sup> Паникин А. Шестое доказательство. – М.: ПАНЪИНТЕР, 1998. – 174 с.
- <sup>25</sup> Хед Г. Джинсы за 8 долларов // Стрингер. 9.12.2003
- <sup>26</sup> Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. – М.: Издательство «АСТ», 2015. – 352 с.
- <sup>27</sup> Пасынков А.С. Феномен ростовщичества. URL: <http://www.usurydata.narod.ru/newtime.htm> (5.10.2015)
- <sup>28</sup> Абалкин Л.И. Россия, поиск самоопределения. – М.: Наука, 2002. – 474 с.
- <sup>29</sup> Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь. Тома I и II. – М., 1997
- <sup>30</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
- <sup>31</sup> Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. – М.: 2014. – 693 с.

- <sup>32</sup> Сущенко В.А. История российского предпринимательства: Учеб. пособие / В.А. Сущенко. – Ростов на Дону: Феникс: Грампус Эйт, 1997. – 253 с.
- <sup>33</sup> Известия. 29.12.2003
- <sup>34</sup> Примаков Е. Власть и бизнес: ответственность друг перед другом // Российская газета (Федеральный выпуск) № 3374 от 26.12.2003
- <sup>35</sup> Для сравнения: по состоянию на октябрь 2015 г. средняя цена нефти составляет 49 долл./барр. URL: <http://neftonline.com> (20.10.2015)
- <sup>36</sup> Налоги в РФ на 30% ниже американских, но выше китайских. URL: <http://novosti-moskvu.ru/nalogi-v-rf-na-30-nizhe-amerikanskix-no-vyshe-kitajskix/> (20.02.15)
- <sup>37</sup> Львов Д.С. Экономика развития. – М.: Экономика, 2001. – 512 с.
- <sup>38</sup> Московский комсомолец, 18.12.2003
- <sup>39</sup> Известия. 08.01.2004
- <sup>40</sup> Известия. 10.12.2003
- <sup>41</sup> Дуэль. 30.12.2003
- <sup>42</sup> <http://www.gks.ru> (5.03.15)
- <sup>43</sup> Грейсон Дж., О’Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1991. – 320 с.
- <sup>44</sup> Там же
- <sup>45</sup> Там же
- <sup>46</sup> Информационные технологии управления: Учебное пособие / Под ред. Ю.М. Черкасова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 216 с.
- <sup>47</sup> Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. (разработан Минэкономразвития России). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144190/e59d0198a6b86d35269590004bc1bb4d18c9fa29/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/e59d0198a6b86d35269590004bc1bb4d18c9fa29/) (16.10.2015)
- <sup>48</sup> [http://www.topnews.ru/news\\_id\\_42090.html](http://www.topnews.ru/news_id_42090.html) (5.10.2015)
- <sup>49</sup> Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. (разработан Минэкономразвития России). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144190/e59d0198a6b86d35269590004bc1bb4d18c9fa29/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/e59d0198a6b86d35269590004bc1bb4d18c9fa29/) (16.10.2015)
- <sup>50</sup> [http://www.stranas.ru/vvp\\_tabl.html](http://www.stranas.ru/vvp_tabl.html) (5.10.2015)
- <sup>51</sup> <http://www.ereport.ru/articles/commod/oilcount.htm> (5.10.2015)
- <sup>52</sup> А за прогноз ответишь // Российская газета. (Федеральный выпуск) № 3666. 29.12.2004
- <sup>53</sup> Стрингер. № 1. 2004
- <sup>54</sup> «Государственники» против «эгоистов» // Известия. 15.01.2004
- <sup>55</sup> Московский комсомолец. 22.01.2004
- <sup>56</sup> Известия. 20.12.2003
- <sup>57</sup> Известия. 24.01.2004
- <sup>58</sup> Известия. 21.04.2004
- <sup>59</sup> Муштук О. Прибыль – превыше всего, но честь – превыше прибыли // Обозреватель – Observer. № 12 (143). 2001
- <sup>60</sup> Там же
- <sup>61</sup> Примаков Е. – указ. соч.
- <sup>62</sup> Этика бизнеса. Двенадцать принципов ведения дел в России. URL: <http://www.busler-group.com/etika-biznesa-dvenadcat-principov-vedeniya-del-v-rossii.html> (19.10.2015)
- <sup>63</sup> Чьюнинг Р., Эби Д., Роэлс Ш. Бизнес сквозь призму веры. – М.: Центр общечеловеческих ценностей, 1993. – 240 с.
- <sup>64</sup> Коррупция в России: независимый доклад Всероссийской антикоррупционной общественной приемной «Чистые руки» (14 января 2013 – 31 августа 2014). URL: <http://corrupcia.net/aboutnews/item-1348.html> (19.02.15)
- <sup>65</sup> Известия. 29.01.04
- <sup>66</sup> Рассчитано по данным Высшего арбитражного суда РФ
- <sup>67</sup> Московский комсомолец. 21.01.2004
- <sup>68</sup> Московский комсомолец. 23.01.2004

- <sup>69</sup> Козаков М. Не ешь Ванечка, - захрюкаешь! URL: <http://forum-msk.org/material/economic/10273581.html> (12.03.2014)
- <sup>70</sup> Коровы бесятся, а мы спокойны // Стрингер. 28.01.2004
- <sup>71</sup> Путин. В. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. 2002 г. URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2002/04/28876.shtml> (25.04.2004)
- <sup>72</sup> Московский комсомолец. 27.11.2003
- <sup>73</sup> Короп Е. Охота на бюрократов. Известия. 5.02.2004
- <sup>74</sup> Канделаки Т.Л. Трансформация информационно-аналитического обеспечения государственного управления в нефтяной промышленности. – М.: ИД «Дашков и Ко», 2002. – 415 с.
- <sup>75</sup> Бородин П.П., Мартыненко В.В., Осипов Г.В. Россия: современный взгляд. – М.: РИЦ ИСПИ РАН, 2001. – 191 с.
- <sup>76</sup> О Правительстве Российской Федерации. – Федеральный конституционный закон от 17.12.1997 № 2-ФКЗ
- <sup>77</sup> Романихин А. Отдаются избыточные функции государства в хорошие руки по сходной цене. URL: [http://www.nakanune.ru/articles/otdajutsja\\_izbytochnye\\_funkcii](http://www.nakanune.ru/articles/otdajutsja_izbytochnye_funkcii) (18.12.2003)
- <sup>78</sup> Тарантов А. На пороге третий передел собственности // Экономика и время. № 40. 1.12.2003
- <sup>79</sup> Романихин А. Административная реформа передает «избыточные» государственные функции российским олигархам. URL: <http://viperson.ru/articles/administrativnaya-reforma-peredaet-izbytochnye-gosudarstvennye-funksii-rossijskim-oligarham> (21.12.2003)
- <sup>80</sup> Официальный отзыв Правительства РФ от 13.10.2003 № 6908п-П51 на проект федерального закона № 348631 - 3 «О саморегулируемых организациях», внесенный депутатами Государственной Думы В.С. Плескачевским, Е.М. Примаковым, В.А. Пехтиным, В.М. Резником, В.В. Володиным и др., а также членами Совета Федерации С.А. Васильевым и В.Г. Завадниковым. URL: [http://sro.su/index.php?option=com\\_content&task=view&id=17](http://sro.su/index.php?option=com_content&task=view&id=17) (20.11.2003)
- <sup>81</sup> Примаков Е. – указ. соч.
- <sup>82</sup> Сно К.К. Управленческая экономика: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.

Изд. лиц. ИД № 03859 от 30 января 1998 г.

Подписано в печать \_\_\_\_\_ Формат 60×90 1/16.

Печать цифровая. Бумага «Performer».

Печ. л. \_\_\_\_\_. Тираж 500 экз. Заказ № \_\_\_\_\_.

Издательско-книготорговый центр «Маркетинг».

129347, Москва, Ярославское ш., д. 142, к. 732.

Для писем: 129347, Москва, п/о И-347.

Тел./факс: (095) 183-93-01, 182-11-79, 182-42-01, 182-01-58.

Отпечатано в ФГУП «Производственно-издательский комбинат ВИНТИ»,  
140010, г. Люберцы Московской обл., Октябрьский пр-т, 403.

Тел. 554-21-86