

Пономарёв О.Б. Экономика России и предпринимательская деятельность. – Калининград: «Янтарный край», 2013. - 122 с.

Рецензенты:

д.э.н., проф. С.Г.Светульников, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»,
к.э.н., доц. А.В.Бутуханов, Национальный исследовательский университет «Высшая школа
экономики» (Санкт-Петербург).

В монографии рассматривается взаимосвязь между экономикой современной России и предпринимательской деятельностью. Показывается сложный путь становления и развития предпринимательства в России, делаются необходимые параллели с практикой предпринимательства других стран мира, проводится анализ теоретических работ по предпринимательству. Предлагается собственная модель предпринимателя. Монография будет полезна учёным, докторантам, аспирантам и магистрантам, в сферу научных интересов которых входит предпринимательство и предпринимательская деятельность.

Введение

Тема предпринимательства и предпринимательской деятельности в России является одной из основных в современной экономической науке.

Учёные пытаются осмыслить роль предпринимателя в экономике, условия и факторы, определяющие эффективное влияние предпринимательского интереса на развитие экономики, сформулировать предложения по рациональному регулированию предпринимательской деятельности на государственном и региональном уровнях. Практически все научные исследования, выполняемые в этом направлении, осуществляются учёными, не имеющими отношения к предпринимательству как таковому. При этом предполагается, что тем самым достигается «объективная», независимая оценка объекта исследования.

Представляется, что такой односторонний подход к экономике России и предпринимательской деятельности не позволяет по-настоящему вскрыть глубинные, сложные и противоречивые свойства предпринимателя и его деятельности. Необходим взгляд и со стороны самих предпринимателей как на суть предпринимательской деятельности, так и на её роль в экономике.

Эта монография написана предпринимателем, а, следовательно, представляет собой как раз «взгляд» на предпринимательскую деятельность с другой стороны экономического процесса – со стороны предпринимателя. При этом необходимо отметить, что в отличие от других работ, написанных предпринимателями, данную монографию отличает всё же то, что она написана учёным, поскольку автор является кандидатом экономических наук, и научный язык описания и изложения результатов автору известен.

В монографии излагается точка зрения автора на сложный и неоднозначный процесс становления предпринимательства в современной России. Выявляются причины и особенности некоторого «российского» стиля предпринимательства, который, конечно же, не является чётким и ярко выраженным, как, например, японский или германский стиль, но всё же – имеет свои отличительные черты.

В тех случаях, когда описываемые автором явления и процессы требовали научного осмысления, привлекались выводы учёных, работающих в области теории предпринимательства. В тех случаях, когда было необходимо подтвердить свою точку зрения фактами, автор использовал из множества фактических наблюдений наиболее известные из них.

Рассматривая «жизненный цикл» предпринимателя, автор предлагает собственные классификации типов предпринимателей и обосновывает свою модель предпринимателя и предпринимательской деятельности. На взгляд автора, важная черта, которая упускается другими исследователями, характеризующих предпринимателя, является его стремление к свободе. Включив это стремление в качестве движущей силы в существующее описание предпринимателя, была получена модель, которая объясняет

многие характерные свойства предпринимателя, необъяснимые с позиций современной теории.

Автор считает своим долгом выразить благодарность рецензентам монографии, чьи замечания и предложения, учтённые автором, улучшили структуру и содержание книги.

1. Исторические предпосылки предпринимательства в современной России

Современная история развития постсоветского предпринимательства начинается, пожалуй, в 70-е годы. Этот этап развития СССР характеризовался достаточно высоким уровнем жизни, что приводило к превышению спроса над растущим предложением. Дефицит во многом носил искусственный характер, но пронизывал практически все сферы потребления. Началу благополучных годов "застоя" предшествовали годы "хрущёвской оттепели". Мощнейшим толчком в сторону западного общества потребления стал VI Всемирный фестиваль молодёжи и студентов, прошедший в Москве в 1957 году. Шестидесятники, стилиаги, диссиденты были «страшно далеки» от простого советского народа, однако же, подобно декабристам свою лепту в начало изменений внесли. Вернее бациллу красивой жизни. Образно выражаясь, они заразили столичную студенческую среду вирусом красивой жизни в обществе потребления. Сравнительно активные международные контакты элиты, спортсменов, моряков, артистов, появление западной рок музыки и общее настроение в обществе способствовало началу формирования новых потребительских стандартов. Проникновение импорта на прилавки в годы нефтяного изобилия 70-х окончательно закрепило формирование особого потребительского стиля. Американские джинсы и сигареты, японская техника, французский парфюм наряду с дачей, ковром, машиной, телевизором, всё это стало неотъемлемой частью нового советского потребительского стандарта – «фирма́». «Фирма» проникала внутрь «железного занавеса» и подобно ржавчине разъедала всех - от аппаратчиков до сотрудников ОБХСС. Возникал параллельный мир моды...

Впрочем, международная конъюнктура сырьевых рынков оказалась изменчивой. Сначала арабский кризис привёл к росту цен на нефть с \$3 в 1970 г. до \$12 за баррель в (1973-1974 гг.), а 1981 г. в результате второго нефтяного кризиса цена составила \$40 за баррель, но уже 1986 г. упала до \$9. Резкое уменьшение импорта и создало замечательные условия для развития «импортозамещения» и расцвета теневого бизнеса в 80-х годах. Более ранние попытки извлечения значительных «нетрудовых доходов» путём хищения социалистической собственности обычно эффективно пресекались правоохранными органами в рамках знаменитой 89 ст. УК РСФСР.

Любая предпринимательская деятельность рассматривалась как идеологическое предательство и переход на сторону «загнивающего» капитализма. Частное обогащение не могло быть легализовано никаким образом. С точки зрения истории эти явления не могут быть признаны предпринимательством. Масштабные хищения, безусловно, имели место в советской действительности и даже нашли своё отражение в жизнеописании подпольного миллионера Александра Корейка (Ильф и Петров, «Золотой

телёнок»), но хищения не являются признаками предпринимательства. Достаточно массовым явлением были и организованная рыночная торговля и разнообразные артели и «шабашки» и перепродажа иностранных товаров, прежде всего в портовых городах. Однако с точки зрения экономического анализа это всесоюзная полуподпольная торговля не выходит за рамки бытовой спекуляции, лавочничества и кустарного производства.

Цеховики. Первым явлением, которое относится к предпринимательству и достойно серьёзного внимания, являются «цеховики». Цеховиками в советской терминологии называли любых людей организовавших подпольный бизнес. В широком смысле под это определение попадали все теневые бизнесмены, а в узком - только производственники. Цеховики существовали все годы советской власти. Сразу после разгрома НЭПа они в первый раз ушли в тень. Даже в послевоенные годы они обслуживали специфический спрос советской богемы. Повторно в тень они ушли после ряда громких уголовных дел с расстрельными статьями (Дело львовских трикотажников 1961 года). Артели как форма крупного частного производства были ликвидированы. Естественно, что подобная теневая деятельность приравнивалась к обычному воровству и каралась той же статьёй УК. В связи с этим в большинстве своём цеховики были вынуждены контактировать с разнообразными криминальными элементами, обеспечивавшими всю технологическую цепочку, связанную с теневым бизнесом. Воровство сырья через "толкачей", покупка списанных машин и оборудования, а главное - сбыт. Всё это требовало обширных криминальных договорённостей и большого оборота неучтённых наличных денег. Всё это долгие годы надёжно функционировало в преступном мире. Институт «барыг» - сбытчиков краденого, закалённый в советские годы, был уникальной сбытовой системой. Однако последующий опыт показал, что идеологически цеховики были людьми иной формации и при первой возможности отказались от услуг теневых дистрибьюторов. Да, цеховики зачастую были звеном в криминальной цепочке, вплоть до участия в формировании «общака» для защиты от «рэкета» и «кидал», но жили вне уголовного мира. Они системно наживали капитал, воровская романтика: «украл, выпил, в тюрьму» - это не про них.

Начало восьмидесятых ознаменовано новым этапом развития теневого рынка. Любопытно, что государство само создавало предпосылки для формирования параллельной действительности. Пустеющие полки обычных магазинов резко контрастировали с предложением валютных «Берёзок» и «Альбатросов». Возможность реализовать фирму через новые каналы сбыта: барахолку и комиссионку довольно быстро привела к формированию "рыночного" курса чеков и бонов. За эти валютные суррогаты уже в 1985 году давали 5-10 обычных советских рублей. Эта среда позволила создать новый класс розничных спекулянтов импортными товарами.

Фарцовщики (от англ. *have you anything FOR SALE?*), выменявшие товары у иностранных туристов, стали одним из символов своего времени. Одни «бомбили» «фирмачей» ("*Chewing gum, change money?*") другие плели

сбытовые сети, третьи «перекидывали» валюту. Доходность была фантастической: «принимая» доллары у иностранцев по курсу в два раза выше официальных 70 коп., они сдавали её тем же цеховикам, остро нуждавшимся в валюте, для закупки, например, импортных молний и заклёпок один к десяти. Часто под видом фирмы «сливались» достаточно качественные цеховые подделки, что и неудивительно, принимая во внимание глобальный характер явления. Великолепная сцена, характеризующая данный вид товарно-денежных операций, имеется в замечательном фильме 1985 г. «Самая обаятельная и привлекательная».

Думается, что многие из современных предпринимателей в той или иной степени занимались фарцовкой. Б.А.Березовский начинал с фарцовки вазовскими запчастями, а потом стал фактическим владельцем крупнейшего российского автопроизводителя¹. Р.Абрамович тоже начинал свой трудовой путь в 1983 году со школьной скамьи фарцовки². В этот же список входят Владимир Мельников (Глория Джинс), Олег Тиньков, Сергей Мавроди, Пётр Листерман и многие другие персонажи современного бизнеса 90-х годов. Дальнейшее массовое развитие фарцовки стала своеобразной предтечей современных MLM многоуровневых маркетинговых систем подобных Gerbalife, Faberlick и т.п.

Значение фарцовки трудно переоценить. Во-первых, был создан всесоюзный теневой рынок сбыта. Во-вторых, фарцовщики стали основой для нарождающегося класса челноков и валютчиков, из которых в свою очередь сложились коммерсанты и банкиры. Наконец, именно с фарцовщиками связывают создание целой группы неологизмов. Язык фарцовщиков сформировал молодёжный сленг восьмидесятых: гринь, фирмà, капуста, комок, лейбл и т.д.³.

По мере формирования спроса на фирму и расширения каналов сбыта в начале восьмидесятых начинают формироваться благоприятные рыночные условия для расширения бизнеса цеховиков. В семидесятые основным ассортиментом были разнообразные джинсы и рубашки, пошитые, как известно из классики «на Малой Арнаутской в Одессе». На практике Одесса, хоть и была одним из центров развития цехового движения, но значительно уступала по объёмам производства грузинским цеховиками, которые по неофициальным данным производили до 30% всего теневого товара. «Лаврово-мандаринная» Грузия и «помидоровый» Азербайджан в силу особенностей менталитета и традиций вообще жили в условиях развитого социализма и капитализма одновременно. Прославились громкими историями и узбекские хлопковые цеховики, а уж про цыган вообще можно

¹ Хиштейн А. Березовский и Абрамович. Олигархи с большой дороги. – С.: ОЛМА Медиа Групп", 2011. - С. 30

² Принципы Абрамовича. – М.: Харвест 2011. - С.41

³ Павел Романов, Елена Ярская-Смирнова. Фарца: Подполье советского общества потребления // Неприкосновенный запас, 2005, №5(43)

сказать, что маркетинг продаж передаётся им на генетическом уровне. После московской олимпиады возник спрос на современные спортивные костюмы и обувь. Спрос носил столь ажиотажный характер, что спортивный костюм Adidas стал символом целой эпохи с 1985 по 1995 годы. Естественно, что норма прибыли цеховиков соответствовала риску, принимаемому на себя в рамках действующего УК. Тем не менее, в какой-то момент осмелевшие цеховики даже начали позиционировать себя как уважаемых членов советского общества. Более того, «пузатые сухумские цеховики с золотыми зубами» стали завсегдатаями артистических тусовок в Доме кино в Пицунде¹.

Эра цеховиков закончилась 19 ноября 1986 года с принятием закона об индивидуальной трудовой деятельности, легализовавшей частников и разрешившей создание кооперативов в некоторых видах производства и услуг.

Комсомольцы.

Прежде всего, о понятиях. «Поздний» комсомол – это деятельность Союза молодёжи в конце 80-х годов в условиях перестройки М. С. Горбачева, поиска новой модели молодёжной организации, зачатки предпринимательских отношений в сфере труда, быта и отдыха молодёжи, которые были присущи разнообразным молодёжным объединениям, работающим как под эгидой комсомольских комитетов, так и под руководством государственных, профсоюзных, кооперативных и других организаций. Впоследствии многие предприятия так называемой «молодёжной экономики» стали основой малого и среднего предпринимательства современной России. Имеются в виду МЖК, центры НТТМ, штабы трудовых, объединений молодёжи, молодёжные центры, действующие в социально-культурной сфере и т. д. В этой связи интерес представляет изучение становления предпринимательства как социокультурного и социально-психологического феномена.

Думается, во второй половине 80-х годов высшее руководство страны в лице его прогрессивной части рассматривало комсомол (его деятельность в различных сферах общественной жизни) как полигон для внедрения инициатив, связанных с новой системой хозяйствования, и демократизации социальных отношений в СССР. В те времена в ходу была теория «социализма с человеческим лицом».

На начальном этапе перестройки стали отрабатываться экономические, политико-правовые и социально-психологические механизмы молодёжного предпринимательства, происходило формирование предпринимательской ментальности, связанной с работой молодых людей в хозрасчётных самостоятельных объединениях. В декабре 1987 года на пленуме ЦК комсомола было принято решение поддержать идеи демократического реформирования экономики, которые предоставляли молодёжи возможность познать новое экономическое мышление и хозрасчётную самостоятельность, проявить инициативу, самостоятельность и ответственность, принять активное

¹ Климонтович Н. Цеховики как буржуазия // Коммерсантъ N31 от 15.03.1997.

участие в модернизации и поиске новых форм управления. Ставилась задача – использовать предоставляемые преимущества, с одной стороны, бригадную форму, хозяйственный расчёт, аренду и подряд для развития самоорганизации и самоуправления молодёжи, с другой – обеспечить реализацию социальных гарантий: право на учёбу, качественное медицинское обслуживание, полноценное использование социально-культурной среды.

Создавалась нормативно-правовая база поддержки инновационной деятельности молодёжных объединений, закладывались их организационно-финансовые механизмы. Так, в июне 1986 году ЦК ВЛКСМ совместно с Госпланом, Гострудом и Минюстом приняли положение о МЖК. Оно предоставляло значительные льготы и преимущества для молодёжи в жилищном вопросе. В особенности это касалось молодёжи, проживающей в районах Сибири, Дальнего Востока и Крайнего Севера. Основой создания организаций такого типа являлись добровольные взносы и доходы от хозяйственной деятельности. В 1988 году было принято постановление Совмина РСФСР «О дальнейшем развитии строительства МЖК в РСФСР», в котором были предусмотрены дополнительные меры по развитию этого движения. В январе 1988 года был создан Всесоюзный центр молодёжных жилищных комплексов. В мае 1989 года возникла Ассоциация коллективов экспериментальных МЖК, в октябре того же года – Союз молодёжных жилищных кооперативов. В 1990 году в городах сооружалось 300 комплексов. В домах МЖК проживало 105 тысяч молодых семей.

Правительство приняло ряд решений, которые содействовали созданию экономики молодёжной направленности. Так, в 1988 году были приняты постановления «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций», «О содействии хозяйственной деятельности ВЛКСМ». На основании этих постановлений комсомол получал право осуществлять различные виды деятельности, производственные и научно-технические связи, товарообменные операции. Часть продукции и услуг совместных предприятий и организаций, соответствующая долевого участию в них предприятий и организаций комсомола, освобождалась от уплаты подоходного налога. Созданные с участием предприятий комсомола совместные предприятия освобождалась от уплаты подоходного налога и платы за производственные доходы с прибыли (дохода) и производственных фондов, принадлежащих предприятиям и организациям комсомола. Комитеты комсомола получили право создавать молодёжные центры, собственные предприятия, объединения, открывать счета в банке, учреждать фонды молодёжи и финансировать любые мероприятия.

Не случайно в постперестроечный период в предпринимательство пошли инициативные молодые люди из комсомольско-молодёжных структур (МЖК, центры НТТМ, хозрасчётные досуговые центры и т. д.). Они положили начало таким фирмам, как «Менатеп» и др. По данным НИЦ при Институте молодёжи среди деловой элиты в начале 90-х годов так называемых «комсомольцев» было 7%.

Для справки: на первом месте оказались директора приватизированных предприятий – 22%. Далее, выходцы из НИИ производственного профиля – 19%, бывшие работники системы госбанка – 17%, представители госпартноменклатуры – 12%, дети из "элитных семей" (их родители были связаны с международной культурной и научной деятельностью) – 10%¹.

Кооперативы. Номинально кооперативное движение всегда существовало в СССР. Все советские люди хорошо знали термины: колхоз и потребительское кооперативное общество, однако, по экономической сущности эти формы собственности ничем не отличались других государственных. Необходимость экономических реформ в стране уже была очевидна. К 1985 году страна находилась в состоянии «застоя», т.е. стагнации производства и услуг. Причины формирующихся в экономике диспропорций лежали в неудовлетворительном характере руководства плановой экономики. Отсутствие нормальной связи с конечным потребителем плюс непосильные для бюджета страны оборонные и прочие внешнеполитические расходы на фоне снижения нефтегазовых доходов создавали предпосылки для развития кризисных явлений. Симптомы проявлялись как в полной потере интереса к работе у большинства населения, так и в углублении дефицита продовольственных и потребительских товаров. Новое руководство КПСС, провозгласившее на 27 съезде партии курс на Перестройку, увидело за Кооперативами возврат к корням, а именно попытку запустить НЭП 2.0. Соединить мощную плановую государственную машину с частной инициативой. Для того чтобы оценить значение, успехи и неудачи советских кооператоров того времени, необходимо вернуться к истокам кооперативного движения.

История кооперативного движения начинается в Англии в первой половине 19 века. Усилиями Р.Оуэна и У.Кинга были созданы сотни кооперативов. Их ключевая задача виделась в объединении небольших капиталов промышленных рабочих в целях взаимной помощи. Однако утопический характер пролетарских кооперативов и скудность их экономической силы привела к их быстрому упадку. Впрочем, идея защиты общества от хищнического характера капитализма через кооперативные предприятия прижилась и привела к развитию в 80-х годах «кооперативного социализма». Ключевые идеи Ф. Бюше, Л. Блана и Ф. Лассалья сводились к тому, что производственная кооперация может стать важнейшим средством преобразования капиталистического общества. Этой концепции были посвящены работы Д. Уоткинса «Индустриальная общественная собственность» (1978г.), Дж.Брея «К экономике, управляемой рабочими» (1978г.), М.Гойдера «Социализм завтра: современное мышление лейбористской партии» (1980 г.), Р.Соутелла «Как преобразовать общество на кооперативной основе» (1980 г.), Дж.Радиса «Общинный социализм» (1980 г.) и др. Значительный вклад внесли немецкие и австрийские экономисты.

¹ Королёв А. «Поздний» комсомол и «раннее» предпринимательство. http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2008/6/Korolev_Komsomol

Шульце-Делич создал в Пруссии первые успешные закупочные (сырьевые) и производственные кооперативы. Именно ему принадлежит революционная идея о солидарной ответственности членов кооператива, которая позволила преодолеть врождённый дефект коллективных предприятий - безразличие к результатам общественного предприятия. Нехватка средств у членов кооператива привела к созданию ссудных кооперативов, которые развились в больничные кассы.

Идеи ссудных кооперативов были развиты Фридрихом Вильгельмом Райффайзенем, который к 1877 году в австрийском городе Нейвиде создал и объединил в союз 26 ссудо-сберегательных кредитных товариществ. Ф.Райффайзен в отличие от Шульце-Делича - трезвого, делового человека, был христианским идеалистом. В кредитных кооперативах он видел средство борьбы с ростовщиками. Он считал, что кредитная кооперация не только улучшит материальное положение крестьян, но и выполнит особую социальную миссию - осуществит нравственное возрождение человечества через солидарность и взаимопомощь. Судя потому, что созданный Райффайзенем банк стал одним из крупнейших в Европе, идея оказалась верной. Традиционным символом, объединяющим банки, названные в честь Райффайзена, является Giebelkreuz (скрещённые лошадиные головы) - традиционный германский элемент архитектуры, прикреплявшийся на крышу, чтобы избежать опасностей, и он был выбран символом объединения в кооперативы как способ защиты от экономических опасностей. Фридрих Вильгельм Райффайзен не был героем или революционером, однако в Австрии нет практически ни одного города или деревни, где не было бы площади Райффайзена или улицы его имени. В честь него назван мост через Рейн, в городе Вэйербуш находится музей Райффайзена, и, конечно, его имя ассоциируется с организацией, которую он создал для того, чтобы помогать людям.

Западные зёрна упали на благодатную российскую почву. Вторая половина 19 века в России сопровождалась не только мощным развитием экономики, но и активными экономическими реформами Столыпина-Витте, которые были направлены, в том числе на вовлечение широких народных масс в производственные процессы через развитие кооперативно-артельной формы производства. Столыпин по этому поводу говорил: «Полного успеха мероприятий по улучшению экономического быта населения можно ожидать только в том случае, когда в основу их будут положены принципы самопомощи и самодеятельности населения, осуществляемые кооперативными организациями разного рода, а потому содействие кооперативным учреждениям должно быть признано одной из самых важных и неотложных задач земства»¹.

Важную роль играли производственные кооперативы в экономике дореволюционной России. Именуемые трудовыми артелями, они активно участвовали в экономической жизни наряду с другими коммерческими

¹ www.creditcoop.ru

структурами. В предреволюционной России было более 400 тыс. кооперативов различных видов с общим числом членов около 19 млн. человек¹. Предполагало развивать кооперацию и Временное правительство России. Первый закон, который оно успело принять в 1917 году, был закон о кооперации. Произошло это в первую очередь благодаря развитию отечественной экономической мысли. Поэтому для нас особенно ценными являются выводы и предложения видных отечественных мыслителей, изучавших процессы кооперации. Прежде всего, это М.И. Туган-Барановский, А.В. Чаянов, В.И. Ленин, В.Г. Громан, В.А. Базаров и др. Актуальность этой темы для нас подчёркивается ещё и тем, что также как до октябрьской революции 1917 года, сегодня мы де-факто живём по законам капиталистической экономики. Многие приходится переосмысливать и начинать сначала, анализируя исторический опыт. В рамках исторической ретроспективы необходимо отметить, что все экономические труды данных авторов носят идеологизированный характер, однако это не умаляет значение их исторического наследия.

Туган-Барановский одним из первых русских, а, точнее, украинских экономистов, глубоко исследовал природу кооперации. Он не принадлежал к какому-то определённом направлению экономической науки, но в то же время большинство его работ связаны, так или иначе, с марксизмом². В.И. Ленин достаточно часто вступал в дискуссию с Туган-Барановским, поскольку считал его взгляды отступлением от марксизма. В то же время Ленин считал труды Туган-Барановского чрезвычайно полезными. В последствие, уже после смерти Ленина позиция «критического развития марксизма», на которой стоял Туган-Барановский, была официально признана ревизионизмом и предана забвению. Сегодня, восстанавливая историческую справедливость, мы видим, что именно Туган-Барановский, анализируя характер бурно развивающегося в начале века капитализма, первым проявил повышенный интерес к крестьянской снабженческо-сбытовой кооперации, разглядев в ней удачное объединение устойчивого мелкого крестьянского хозяйства и прогресса. Безусловно, изданная в 1916 году книга «Социальные основы кооперации»³ стала фундаментальным трудом, в котором автору удалось дать теоретическую оценку как сделанному, так и перспективам кооперации. Проанализировав и обобщив мировой опыт кооперативного движения и заложенные в нём идеи, М.И. Туган-Барановский определяет пути развития кооперации в связи с перспективами перехода к социализму. В своём анализе он опирался на идею о том, что кооперация является результатом влияния социалистического идеала на капиталистическое общество. Признавая, что «тело кооператива создано

¹ http://www.smb.ru/analitics.html?id=pr_coop1

² Туганъ-Барановскій М.И. Основы политической экономии. - СПб.: Слово, 1909. - 760 с.

³ Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.

капитализмом», автор в то же время он отмечал, что называть кооперативные предприятия капиталистическими - это значит отказываться от анализа особенностей кооперативных предприятий. М.И. Туган-Барановский называл кооперативы капиталистическими (по форме) в отличие от будущих социалистических кооперативов, но подчёркивал их некапиталистический характер (по существу - по целевой ориентации), в отличие от собственно капиталистических предприятий, ориентированных на получение максимальной прибыли. Здесь чётко отразилось стремление учёного найти именно классовую, социальную характеристику кооперативов. Выделенные группы кооперативов (пролетарские, крестьянские, мелкобуржуазные) суть социальные классовые образования. В то же время, предложенная М.И. Туган-Барановским классификация кооперативов, как хозяйственных предприятий может иметь сегодня не только теоретическое, но и практическое значение.

С сожалением приходится констатировать, что глубоко проанализировав классовый характер кооперации, учёный ограничился общим анализом кооперации, как прогрессивного экономического процесса. Оценивая теоретическое наследие М.И. Туган-Барановского, мы с полным основанием можем сказать: работы учёного занимают достойное место в теоретическом наследии отечественных экономистов. Несмотря на критику или фактическое «изъятие» из научной и учебной литературы в современной России работ В.И. Ленина (в основе чего лежат прежде всего не научные, а сугубо политические подходы), научная корректность анализа эволюции кооперативного движения в России требует объективной оценки того вклада, который внёс В.И. Ленин в развитие кооперации. И хотя, В.И. Ленин в своей работе «О кооперации» не ссылался на М.И. Туган-Барановского, думается, у нас есть все основания предположить, что теоретические воззрения последнего оказали серьёзное влияние на Ленина. Прежде всего, эта близость авторов выразилась в установлении классового характера кооперативного движения. Собственно говоря, небольшая работа «О кооперации», написанная в 1923 году, заложила основу для развития сельского хозяйства Советского Союза. И вновь, с сожалением приходится констатировать, что после смерти Ленина его мысли были искажены, а между строк было прочтено то, чего не было в действительности. Ленин писал: «...кооперировать в достаточной степени широко и глубоко русское население при господстве нэпа есть всё, что нам нужно»¹. Ключевым словом в этом предложении является слово НЭП. Мысль Ленина проста - кооперация есть способ соединения революционного размаха «с умением быть толковым и грамотным торгашом, какое вполне достаточно для хорошего кооператора». Вывод Ленина, хорошо известный по наглядной агитации советских лет, о том, что строй цивилизованных кооператоров - «это есть строй социализма», не был им самим раскрыт в виде конкретных рекомендаций, как

¹ Ленин В.И. О кооперации//Избранные произведения в 4-х т. Т. 4. - М.: Политиздат, 1986. - с. 462

не был проведён и экономический анализ эффективности кооперирования вообще.

Тем человеком, который смог впервые не только глубоко изучить теоретические основы кооперации, но и экономически обосновать её эффективность, а также предложить и реализовать практически конкретные схемы развития кооперативного движения стал А.В. Чаянов.

Научная деятельность А.В. Чаянова была связана с формированием в начале двадцатого века «организационно-производственного» направления в изучении крестьянского хозяйства. В центр исследования была поставлена задача - выяснение природы трудового крестьянского хозяйства, его организационно-экономические структуры и пути развития. А.В. Чаянов без сомнения стал виднейшим теоретиком проблем развития кооперации в сельском хозяйстве. Из его многочисленных работ, изданных в нашей стране и за рубежом, главной является книга «Организация крестьянского хозяйства», изданная в 1924. В ней Чаянов подробно изложил и обосновал свою семейно-трудовую теорию, с помощью которой доказывалась исключительная выживаемость и устойчивость крестьянского хозяйства, которая усиливалась посредством кооперации. А.В. Чаянов не только подробно анализирует преимущества различных видов кооперации от потребительского общества до маслодельной артели, но и указывает пути объединения кооперативов в союзы как новую форму самоорганизации сельского хозяйства. Особенно ценным для нас сегодня является анализ Чаяновым связи концентрации производства и кооперации. Он правильно оценил значение торговых связей, которые в условиях капиталистического хозяйства превращают «натуральное изолированное семейное хозяйство в хозяйство мелкого товаропроизводителя», органически связанного с рынком. Эта связь устанавливается через организацию финансирования посевных работ, стандартизацию готовой продукции, механизацию и химизацию хозяйства, а также всю систему ирригационных, транспортных и элеваторных предприятий. В результате, отдельно взятое крестьянское хозяйство «властно направляется в своей организации требованиями капиталистического мирового хозяйства». Этот экономический процесс, который ныне принято называть вертикальной интеграцией, А.В. Чаянов называет «вертикальной капиталистической концентрацией»¹. При этом, он отмечает, что эта концентрация может принимать не капиталистические, а кооперативные или смешанные формы. В условиях капитализма этот процесс имеет место в случае слабости «предпринимателей-капиталистов» или, напротив, в случае зажиточности крестьянских хозяйств. Принципиальное значение для Советской России имеет также мысль Чаянова о возможности внеклассового построения кооператива. Общий вывод Чаянова однозначен - только вертикальная концентрация в кооперативных формах является наилучшим путём, в условиях России, «внесения в крестьянское хозяйство элементов крупного хозяйства индустриализации и государственного плана».

¹ Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство//Избранные труды. - М.: Мысль, 1989. – С. 430.

Значение трудов А.В. Чаянова трудно переоценить. Через год после «Организации крестьянского хозяйства» в свет выходит брошюра «Краткий курс кооперации»¹, которая стала настольной книгой первых кооператоров. Фактически это был самоучитель по кооперации времён нэпа. Доступно и точно Чаянову удалось доказать не только государственное значение кооперации, но и конкурентоспособность кооперативных объединений, а также показать - какие выгоды даёт самим крестьянам кооперация в деле получения дешёвого кредита, закупки товаров, кооперативного сбыта продуктов и артельной переработки. Чаянов был, прежде всего, экономистом и его взгляды на кооперацию отличались экономической точностью и глубиной, а не сплошной идеологической «зашоренностью». Поэтому его воззрения быстро вошли в противоречие с официальной линией партии. Не поняты были его мысли о значении каждого отдельно взятого хозяйства. К концу 20-х годов XX века он подвергся гонениям – вначале как учёный, а затем, и как гражданин страны. Чаянов считал, что сила каждого хозяйства определяет силу кооператива, а в сталинской системе не было иных хозяйств, кроме коллективных. И хотя он пытался хоть как-то воздействовать на процесс формирования всеобщей организации труда в виде колхозов с учётом своего понимания кооперации в сельском хозяйстве и даже написал и опубликовал статью «От классической крестьянской кооперации к социалистической реконструкции сельского хозяйства»², но в итоге он был назван одним из руководителей Трудовой крестьянской партии, осуждён на закрытом процессе в марте 1931 года и 3 октября 1937 года был расстрелян.

После смерти он был предан забвению и вернулся к нам лишь в 90-х годах. Вернулся как экономист с мировым признанием, один из виднейших теоретиков кооперативного движения. Учёный, по книгам которого создавались и успешно работают по сей день тысячи кооперативов во всём мире. Как известно, история не знает сослагательного наклонения. Однако думается, история позволяет нам сегодня сделать вывод о том, что большой экономической ошибкой и безмерной человеческой трагедией обернулась коллективизация, проведённая по-сталински. Это процесс имел мало общего с внедрением кооперации, на котором настаивали и Туган-Барановский и В.И. Ленин и, особенно, А.В. Чаянов. Сегодня мы говорим об этом, чтобы ещё раз подчеркнуть, коллективизация и подлинная кооперация - это не одно и то же. Ошибка заключалась в том, что в стране в 1927 уже складывалась мощная система сельскохозяйственной кооперации, поскольку она объединяла третью часть крестьянских хозяйств. Активно развивались потребительская и кустарно-промышленная кооперативные системы. Вместе они охватывали до двух третей товарооборота между городом и деревней. Развитие капиталистических отношений, и в торговле и в производстве, находилось

¹ Чаянов А.В. Краткий курс кооперации. – М.: Книжная палата, 1989. – 80 с.

² Ясный Наум. Советские экономисты 1920-х годов. Долг памяти. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012 - С. 289

под достаточно эффективным государственным контролем. В период нэпа, в условиях государственной собственности на средства производства проводилась грамотная экономическая политика по стимулированию кооперативного движения экономического механизма (кредиты, льготы и пр.)

Удавалось указать и объяснить преимущества кооперативов на низовом уровне, способствовать скорейшему созданию вертикальных структур и управляющих союзов или центов как инструментов проведения государственного регулирования сельскохозяйственного производства. Переход к массовой коллективизации фактически означал попытку насильственной индустриализации деревни. Кооперация не может быть в принципе насильственной, поэтому действительно правильным, необходимо признать термин «коллективизация» под которым понимать принудительную концентрацию крестьянских хозяйств, причём исключительно по классовому принципу. Цена этого решения - разрушение важнейших элементов производственных сил сельского хозяйства (наполовину истреблено поголовье скота и др.), гибель миллионов людей, деградация генетического фонда деревни. В послевоенные годы отечественная экономическая наука получила определённую свободу и начала активно искать более прогрессивные формы организации народного хозяйства, в том числе и за счёт развития кооперации. Сделать это в условиях перерегулированной экономики было не просто, но прогресс сохранялся. В частности, появился новый важный для нас термин - «кооперирование» для определения процесса по установлению постоянных производственных (кооперативных) связей между отдельными промышленными предприятиями. В результате термин «кооперация» стал употребляться только в узком смысле - «сельскохозяйственная кооперация». В то же время научно-технический прогресс объективно способствовал тому, что сельскохозяйственное производство начало сближаться со смежными отраслями и, прежде всего, с пищевой промышленностью. В результате в народном хозяйстве возникло новое образование - агропромышленный комплекс, представляющий собой совокупность отраслей народного хозяйства, специализирующихся на производстве сельскохозяйственной продукции, её переработке и доведении готовой продукции до потребителя.

Один из секретов фантастического роста кооперативов заключался в том, что советская система налогообложения предпринимательской деятельности была просто сказочной: налог на прибыль - 5%, социальные выплаты составляли - 4%.

В 1990 году Пленум ЦК КПСС принял и обнародовал Закон СССР N 1560-I «О налогах с предприятий, объединений и организаций», так впервые был вменен НДС и при резком росте налогообложения обанкротилось почти 70% первых кооперативов. Ответом на изменение налогообложения стали «около»- спортивные, религиозные и прочие объединения ветеранов получивших беспрецедентные внешнеэкономические и налоговые льготы.

Де-юре, производственные кооперативы как форма собственности появились в Законе СССР «О кооперации в СССР» 1988 году. Однако, в

рамках дальнейшего развития корпоративного законодательства в принятом в 1990 году законе «О предприятиях и предпринимательской деятельности» производственные кооперативы как самостоятельная организационно-правовая форма отсутствовали. Кооперативная форма собственности была ошибочно признана промежуточной на этапе формирования современных организационно-правовых форм по западному образцу. Законодатели явно не учли особый правовой статус кооперативных объединений. Кооперативы к концу 1991 года потеряли всякую поддержку как в центре, так и на местах. Всё это совпало с развалом СССР и с декабря 1991 года в рамках Закона РФ «Об утверждении Положения об акционерных обществах» их стали принуждать к преобразованию в акционерные общества или общества/товарищества с ограниченной ответственностью.

Российское рыночное моделирование 90-х годов, пытавшееся «не замечать» кооперативный сектор, можно квалифицировать не только как простое незнание современных реалий мирового хозяйства, идеалистическую склонность к моноукладной частнокапиталистической экономике, но и как гораздо большее - ошибку концептуального плана.

В странах западной Европы, прежде всего в Германии, Австрии, Италии, Франции и Испании производственным и сбытовым кооперативам отведено достаточно прочное место в формируемой новой «экономике солидарности», которая является новым этапом развития «социально-ориентированной рыночной экономики».

Ещё в 1962 году было создано Европейское сообщество потребительских кооперативов – ЕВРОКООП (Euro Coop). К концу 80-х торговая сеть ЕВРОКООП насчитывала около 35 тыс. магазинов. На оптовую торговлю продовольственными товарами ЕВРОКООП приходится 30% оптовой торговли стран Общего рынка. В торговле продуктами усиление процессов концентрации капитала в принципе не оставило шансов на выживание малым независимым коммерсантам. Как следствие частники и независимые сети объединились в кооперативы.

Крупнейший торговец продуктами Германии кооператив EDEKA состоит из 3.500 магазинов и по итогам 2011 года имеет оборот €42 млрд. Французский кооператив Inermarché состоит из 3.000 пайщиков, включает в себя 46 РЦ, 3.737 магазинов, с оборотом в €39 млрд. Более того, в состав кооператива входят десятки молочных и мясоперерабатывающих предприятий и даже две рыбодобывающих флотилии.

Игнорировать кооперативный уклад на очень трудном переходном этапе преобразований в России - значит лишить её экономику важной опоры устойчивости и социальной стабильности. Дело в том, что продолжающееся укрупнение субъектов хозяйственной деятельности, в частности на потребительских рынках, создаёт объективные предпосылки для формирования кооперативов нового типа - кооператива, в котором объединяются юридические лица. Вертикальная схема перекрёстного владения капиталом позволяет соединить в одну организацию разных участников, не ущемляя права крупнейших и создавая стабильность за счёт

взаимопроникновения и множественности участников. Кооперативная форма организации позволяет избежать ахиллесовой пяты акционерных обществ - доминирования и контроля со стороны мажоритарных акционеров.

С принятием Гражданского кодекса РФ, федерального закона РФ «О производственных кооперативах» от 1998 года появился новый шанс к возрождению производственных кооперативов в России. Поддержка развития производственных кооперативов отвечает конституционным нормам многоукладности и демократического построения экономической системы. Чем больше выбора с точки зрения организационно-правовых форм, тем больше демократии. Развитие рынков создаёт благоприятные условия для кооперирования. Производственный, закупочные и кредитные кооперативы являются, коммерческой организацией и в этом статусе могут выступать и выступают как важный и неотъемлемый элемент дальнейшего развития корпоративного сектора России.

Сегодня спустя почти 30 лет с момента появления первых кооперативов, можно с уверенностью сказать, что опыт международного развития кооперативов, история китайских, да и белорусских экономических реформ показал, что кооперативное движение, как особая форма «кооперативного капитализма» могла успешно развиваться в экономике СССР. Но в силу политических причин первые кооперативы стали тем ящиком Пандоры, который выпустил наружу дух предпринимательства и наживы. Огромное количество кооперативов создавалось при крупных государственных предприятиях и было нелегальной формой получения дополнительных доходов хозяйственной и партийной номенклатуры. В дальнейшем эти предприятия сыграют решающую роль в приватизационных процессах. Трудно переоценить историческое значение кооперативов, ведь именно с первых кооперативов начинается легальная корпоративная история современной России. Многие российские олигархи 3-го тысячелетия начинались с кооперативов. Их истории являются блестящей иллюстрацией роли, которую исполнили кооперативы в новейшей истории. Виктор Вексельберг (Ренова) создал с институтскими друзьями кооператив «Варшава» по разработке программного обеспечения. «Помню ко мне пришёл отец и осуждающе сказал: «Витя, что ты делаешь - ты завкафедрой в институте и занимаешься кооперацией?» Я ему объяснил, что мне нужна своя машина и квартира. Спустя три месяца я купил и квартиру, и машину. С тех пор никогда не работал на государство»¹.

Самый знаменитый российский олигарх Роман Абрамович тоже начинал с кооператива. Вернувшись со срочной службы в СА Роман Абрамович быстро сообразил, что эра фарцовки завершилась и уже 1989 становится совладельцем кооператива «Уют». Кооператив занимался производством, а Роман отвечал за сбыт. Молодой человек был столь увлечён новыми перспективами, что отказался от идеи получить высшее образование.

¹ С какого кооператива вы начинали? Коммерсантъ-Власть, N 46, 20.11.2006

Кооператив «Уют» стал трамплином, который позволил заработать стартовый капитал и войти Абрамовичу в нефтяной бизнес.

Артём Тарасов, учредитель кооперативов «Техника и Прогресс» стал первым официальным миллионером СССР. Впрочем, Тарасов опередил время олигархов и нарушил негласное правило, как результат – кооператив закрыли, а деньги конфисковали. Несмотря на это по сведениям Тарасова к 1989 году в СССР было 350.000 кооперативов и 6 млн. работающих.

Прикладной характер этой эпохи связан с формированием нового типа предпринимателя - «Новые русские». Считается, что данное понятие семантически восходит к французскому *nouveau riche*. Вероятно, впервые термин был введён в оборот американским журналистом Хедриком Смитом, в 1990 опубликовавшим книгу "The New Russians". Издание Коммерсантъ в свою очередь считает, что именно ему принадлежит приоритет в дефиниции в 1992 году нового класса россиян-бизнесменов. Так или иначе, Новые русские стали неотъемлемой частью экономических реформ 90-х. Изначально это определение было лестным, но по мере того как данный вид спецодежды и аксессуаров был заимствован широкими слоями подражателей, в том числе криминалитетом, большинство серьёзных предпринимателей постарались отстроиться от группы типичных «Новых русских». Невероятная смесь из сатиры на самолюбование, и безудержную гонку демонстративного потребления предметов *luxury* и блатного фольклора, всё это осталось в многочисленных анекдотах о новых русских. Поиск самоидентичности первых бизнесменов 90-х действительно сопровождался бездумным шоппоголизмом и тяжёлой формой массового *fashion victim*. Отразились и «голодные» годы тотального дефицита и стремление отличаться от серых пиджаков номенклатуры. Так или иначе, а малиновый пиджак, золотая цепь, Rolex и 140-й Мерседес стали своего рода униформой, разновидностью видового признака первых бизнесменов.

2. Основные тенденции предпринимательства 90-х годов XX века

Конец советской эпохи политически вряд ли был бы возможен, если бы не сопровождался пустыми полками магазинов. Разрушение традиционной советской сбытовой системы происходило под воздействием разнообразных факторов экзогенного и эндогенного характера. Предпосылками тотального дефицита были сокращение внешнего экспорта и врождённое несовершенство централизованной планово-распределительной системы, выразившееся в частности в непродуманной антиалкогольной компании. Непосредственными причинами явилось углубление общего экономического кризиса, выразившееся в развале всей государственной системы управления. Среди факторов кризиса к началу 1991 года

очевидными стали: неконтролируемая инфляция, денежная реформа в январе 1991, перераспределение дефицитных продуктов по новым коммерческим каналам и через "чёрный рынок", экономический сепаратизм регионов. Нарастающий товарный дефицит приобрёл крайние формы: повсеместные карточки и талоны, табачные бунты. Перед угрозой голода СССР был вынужден согласиться на приём гуманитарной помощи. В этих условиях накануне юридического распада СССР Президент РФ Ельцин подписал 25.11.1991 указ "О коммерциализации торговли". Этот указ положил конец системе главков и торгов и стал началом независимой розничной торговли.

Развал всей гигантской системы сбыта и распределения, общий дефицит возможностей и понимания путей государственного регулирования потребительского рынка предопределили выбор правительством Гайдара либерализации в качестве единственного возможного пути.

Первые результаты экономических реформ 1992 и 1993 годов выразились в опережающем доходы росте цен, кризисе неплатежей, развитию бартера, ускорении инфляции и долларизации экономики. Полное разрушение системы советских хозяйственных связей привело к созданию множества товарно-сырьевых бирж. Биржи сыграли важную роль в создании новых коммерческих каналов и положили начало множеству оптовых коммерческих предприятий.

Механизм создания первых торговых домов был прост. Случайный характер биржевых сделок не устраивал производителей и поэтому первые успешные брокеры быстро превратились в первых дилеров. Достаточно быстро все государственные и новые коммерческие производственные предприятия создали цепочки посреднических предприятий, которые обеспечили реализацию продукции на рыночных условиях. Фактически переход на рыночные отношения легализовал сложившуюся в советские годы параллельную кооперативную сбытовую сеть. Уже к 1993 году в стране сложилась огромная мелкооптовая инфраструктура. Падение производства, безработица, бедность и сохраняющийся товарный дефицит на огромном рынке толкал огромные массы людей в коммерцию. На фоне углубляющегося экономического кризиса тем не менее первые годы новой России подарили крайне важное изменение. Свобода, близкая к анархии, оказалась живительной средой для взрывного роста предпринимательской активности. Общий проамериканский настрой реформ породил новое предпринимательское вещество. Self-made man – определение, подходящее практически к каждому российскому предпринимателю.

В условиях развала государственной экономики к 1992 году в стране практически не было "старых денег". Все накопления старших поколений были уничтожены гайдаровской шокотерапией в 1991-1992 годах. В какой-то момент стало понятно, что до начала приватизации единственным активом являются наличные доллары. Формально даже небольшой доход компании в свободно конвертируемой валюте долго позволял получать премиальную наценку или скупать внутренние активы за бесценок. Частная собственность стала реальностью.

Трудно переоценить переворот в сознании, который переживало общество. Капитализм победил коммунизм, а СССР проиграл холодную войну. Капитал Маркса неожиданно получил новое прочтение. Дворяне и купцы дореволюционной России одновременно стали идеологически близкими, а США стратегическим партнёром. Спекуляция и богатство - всё то за что ещё год назад могли надолго осудить, стало общественно значимой целью. В условиях абсолютной рыночной безграмотности сотни тысяч людей что-то продавали. Состояния, как во времена американского Эльдорадо, делались за день. Мизерные доходы абсолютного большинства населения (в 1992 году средняя зарплата в стране составляла \$24, а к 1998 году выросла до \$180) никак не коррелировали с первыми состояниями новых русских. Впервые в новейшей истории возникла этическая проблема богатства. Причём богатства, которое в глазах большинства останется "не нажитым трудом праведным". Американская мечта вошла в российское общество вместе с ядом социального расслоения. Безвластие и беспредел не способствовали инвестициям или меценатству и первые российские капиталы сразу начали стремиться за границу. Уже к 1993 году использование офшорных юрисдикций стало обычной практикой. Бегство капитала стало врождённой болезнью рыночной экономики в России. Пьянящий вкус первых денег, советская коллективная мода и полное отсутствие культуры отношений с большими деньгами привели к формированию гротескного образа 'нового русского'. Практически сразу стало понятно, что Россия становится страной гигантских возможностей, но и адекватных рисков. Из совершенно разных социальных сред складывались типы первых российских предпринимателей. От барыг и фарцовщиков, до вчерашних комсомольских руководителей молодёжных центров и красных директоров.

Сегодня не все готовы вспоминать о том, что для тысяч предпринимателей бизнес начался с мелкооптовой торговли шоколадными батончиками Mars и телевизорами Shivaki в 1992 году. Среди крупных предпринимателей двухтысячных многие начинали с простого челночного бизнеса. В условиях высокой инфляции многие отечественные потребительские товары находили сбыт на рынках восточной Европы. Автор имел успешный опыт подобных операций в 1991 году. Купленные за советские 600 рублей: инструменты, мелкая техника, игрушки и конечно же водка за два дня торговли на польском рынке превратились сначала в доллары, а потом в турецкий ширпотреб, китайские часы и французские духи. Личная продажа всей партии на центральном рынке и через комиссионный магазин в течении месяца позволила получить выручку в 3000 рублей.

Олег Тиньков вспоминал о том, что самую большую прибыль в челночных закупках в Сингапуре приносили калькуляторы. Их тысячами брали их по 5-8 долларов, а продавали их по 40-50 долларов по безналичному расчету в систему облснабов («Новосибирскоблснаб», «Кемеровооблснаб», «Омскоблснаб»), оставшихся в России с советских времён. Потом были голландский спирт Royal немецкий ликёр Amaretto и много других

импортных товаров на которых можно было сделать 100% за месяц. Такая норма прибыли была в порядке вещей. Собственно данная практика, как было сказано выше, сложилась ещё в советские годы. Диспропорция между внутренними и внешними ценами была преодолена только в результате полной либерализации внешней торговли, когда импорт и дистрибуция быстро стали главными видами деятельности в оптовом бизнесе.

К 1998 году в условиях стабилизации курса рубля импорт занял до 50% всего потребительского рынка. Весь период с 1992 по 2000 годы - это гигантский рост внутреннего рынка и формирование его контуров в соответствии с западными потребительскими стандартами. Весь потребительский рынок был рынком продавца. Казалось, что оптом занимались все. В условиях многолетнего товарного дефицита сложился гигантский отложенный спрос на импортную бытовую технику и импортные автомобили, преимущественно бывшие в употреблении. На торговле техникой по всей России были созданы первые серьёзные капиталы.

В целом с 1991 по 1999 годы в условиях углубляющегося экономического кризиса происходило резкое сокращение промышленного производства. На первом этапе производство подало в результате разрыва экономических связей, вымывания оборотных средств, вследствие инфляции и субъективной неспособности старых советских руководителей эффективно хозяйствовать в новых экономических условиях. В результате к 1994 году падение производства составило 41%, а к 1997 году ещё 9%. Доля России в мировом продукте сократилась с 3,7% в 1990 году, до 1,7% в 1997 году. В этот же период доля США выросла до 20,6%, а доля КНР до 10,7%¹. Однако, стабилизация курса доллара в период с 1995 по 1998 году и некая общая стабилизация экономики на фоне снижения инфляции до 11% в 1997 году и деноминации рубля в январе 1998 года создали предпосылки для вытеснения отечественными товарами импортных. Ошибочная политика Правительства РФ, проводимая под влиянием МВФ и монетаристских экономических взглядов привела к тому, что в 1998 году при ставке рефинансирования ЦБ в 150% курс рубля оставался менее 6 рублей за доллар.

В этих условиях сальдо внешнеторгового баланса России быстро стало приближаться к отрицательной зоне². Добавим к этому разразившийся финансовый кризис 1997 года и падение стоимости барреля нефти до \$10. Неизбежный финал - дефолт по ГКО-ОФЗ и отказ ЦБ от поддержки валютного коридора. В результате за два месяца курс доллара вырос с 6 до 24 рублей. Острый экономический кризис привёл к массовому банкротству мелких банков и импортёров. Импортёры в большинстве своём объявляли иностранным поставщиками дефолт и рассчитывались валютным обязательствам "по курсу 6 рублей", т.е. оплачивая 25% от валютного номинала долга. Всё это, естественно, не прибавило инвестиционной

¹ Экономическая история России. Учебное пособие / Под ред. проф М.Н. Чепурина. –М.: ЗАО Юстицинформ, 2004. - С. 387.

² www.budjetrf.ru.

привлекательности России. Крайне непопулярные меры, принятые Правительством, выразились не только в секвестре бюджета, но и падении реальных доходов населения на 19% за год. Импорт обвалился в сентябре на 43% по сравнению с августом. Однако, именно это изменение курса рубля по мнению многих отечественных учёных и послужило условием для будущего возрождения национальной экономики и прежде всего производственного сектора. Отечественные товары впервые за все 90-е годы стали конкурентоспособными по цене по сравнению с зарубежными товарами.

Если все 90 годы прошли в секторе торговли исключительно под знаком оптовой торговли, то начало 2000-х ознаменовало собой переход к эпохе розничных сетей. Начало созданию сетей положило завершение приватизации торговых объектов, которое в целом завершилось к 1997 году. В результате разукрупнения советских торгов приватизировались отдельные объекты, которые были выкуплены преимущественно трудовыми коллективам в рамках "малой приватизации" за символическую стоимость. Как показывает анализ, проведённый автором на примере исследования историй создания российских независимых сетей (65 сетей по состоянию на 2012 год), в 95% процентах случаев собирателями розничных сетей стали оптовики. К 1999 году они накопили и первичный капитал и хорошо знали своего разрозненного и неэффективного покупателя и обожглись на неплатежах розницы в 1998 году. Очевидными предпосылками явилось также усиление конкуренции в опте и соответствующее падение доходности до среднероссийского уровня. Собственно в этом переходе оптовиков в новый статус не было ничего нового, поскольку похожая история сопровождала превращение оптовиков в западной Европе в сети. Именно поэтому сегодня во Франции сети называют собирательным понятием: *distribution*. Однако у истоков российских сетей была замечательная рыночная возможность. Стоимость стандартных советских универмагов и гастрономов при выкупе их у трудовых коллективов редко превышала \$300 за квадратный метр и это привело к тому, что уже к 2003 году большинство старых советских торговых объектов перешло в руки новых эффективных собственников: либо рантье, либо самих розничных сетей. Так, скупка недооценённых объектов позволила создать первичную капитализацию большинства из 500 российских розничных сетей. В данном случае речь идёт и о продовольственном, и непродовольственном секторе, и аптеках.

После 2000 года начинается взрывной рост российского потребительского рынка. Рост спроса быстро обозначил общий дефицит торговых площадей, а также почти полное отсутствие современных торговых площадей. Дефицит был предопределён отраслевыми советскими нормативами застройки. Например в городе с населением до 500.000 человек должно было быть 210 кв.метров торговых площадей на тысячу жителей, но на практике получалось меньше. Под современными торговыми площадями (*modern trade*) подразумеваются торговые центры, сетевые объекты самообслуживания с площадью зала от 300 кв.метров, имеющие гостевой

паркинг. К 2000 году уже стало очевидным отставание России от быстро развивающихся рынков постсоветских стран.

Стало понятно, что в России быстро будут достигнуты восточноевропейские стандарты рынка, а именно более 500 метров на одну тысячу жителей. Не трудно догадаться, какие возможности в предпринимательской сфере возникли перед коммерсантами. Россия оказалась крайне благоприятной страной для ретейла. Бурному росту всех видов и форм розничной торговли способствовало множество сопутствующих факторов, связанных с российскими особенностями общества потребления. Россияне удерживают второе место по брэндозависимости после бразильцев. Демонстративное и избыточное потребление, равно как и импульсные и нерациональные покупки, шопоголизм - относятся к характерным чертам типичного российского потребителя. Отвечая на растущий покупательский спрос, предприниматели превратили страну в огромную стройку. В период с 2000 по 2012 является периодом строительства и редевелопмента десятков тысяч новых торговых объектов. Крупнейшие федеральные и региональные сети в условиях начала 2000-х годов смогли получить огромную капитализацию за счёт выделения участков под крупные торговые объекты. На основании простых распоряжений глав администраций по всей стране выделялись тысячи участков. В ход шли не только пустыри за городом, но и участки, на которых в советские годы проектировались школы, спортивные центры и т.д., т.е. участки, находящиеся внутри спальных микрорайонов. Совершенно очевидно, что первые современные супер- и гипермаркеты продуктов, техники, стройматериалов, парфюмерии, собрали фантастический урожай. Об этом в частности свидетельствуют рекорды, установленные международными сетями в России.

Например, по итогам 2012 года по оценке InfoLine гипермаркеты Auchan в России имели выручку около \$15.200 с одного квадратного метра торговых площадей, в это же время во Франции - менее \$13.000. При этом абсолютным мировым лидером по выручке на квадратный метр остаётся российская премиальная сеть «Азбука вкуса» с показателем \$23.000. История фантастического роста крупнейших российских сетей на 2013 год «Х5» и «Магнит» связана с многолетним успешным использованием бессрочного и бесплатного товарного кредита поставщиков. Ранние экономичные универсамы «Магнит» и «Пятёрочка» при инвестициях в 2-3 миллиона рублей были способны принести 5-7 миллионов чистого дохода. Таким образом, рост этих компаний долго был ограничен лишь техническими возможностями поиска новых помещений. Отсюда и экспансия, и высокая рентабельность, и капитализация. Совершенно фантастические success story на глазах всей страны были реализованы в области сотового ретейла. Тридцатичетырёхлетний Е.Чичваркин смог за 11 лет создать "с нуля" крупнейшую розничную компанию из 5000 мини-магазинов с выручкой более 142 млрд.рублей в 2008 году. Бизнес, не приносящий значимой прибыли, был продан за "... три копейки", если точнее, то по данным СМИ за

\$350.000.000. Необходимо отметить, что Россия остаётся страной, в которой доминируют национальные розничные сети в отличие от Польши, Венгрии и других восточноевропейских стран в которых международные сети контролируют национальные рынки. По итогам 2011 года в российском рейтинге Топ-100 InfoLine всего 15 компаний, собственниками которых являются иностранные бенефициары. Совершенно не случайно, что в рейтинге Forbs появились миллиардеры и мультимиллионеры ретейлеры. Все эти люди ничего не приватизировали и всего добились сами. Группа богатейших коммерсантов будет расти и отрадно, что никто не сможет обвинить их ни в участии в мошеннической приватизации, ни в коррупционном использовании бюджетных средств. Ужесточающаяся конкуренция международных, федеральных и региональных сетей способствует ускорению роста лучших. В условиях продолжающегося развития и консолидации рынка число коммерсантов, добившихся значимых успехов в ретейле, будет расти.

3. Приватизаторы

Рыночные реформы в России не могли быть завершены без масштабной приватизации. На практике в нашей стране использовались следующие пути приватизации:

1. Распродажа мелких предприятий с численностью занятых до 200 человек через аукционы (малая приватизация с 1992 г.). На конкурсах и аукционах было продано предприятий розничной торговли 38%, объектов оптовой торговли - 34,5%, предприятий общественного питания - 21,7%, бытового обслуживания - 39,8%. Всего в 1992 г. в рамках малой приватизации было продано более 28 тыс. объектов. В 1993 г. частными стали 59,4% предприятий бытового обслуживания и 57,2% - торговли. Вплотную к ним подошла приватизация малых предприятий в лёгкой, пищевой промышленности и промышленности стройматериалов - соответственно 56,5%; 55,5% и 50,8%. К 1996 г. малая приватизация в России практически состоялась. Она охватила предприятия с численностью работников до 200 человек и стоимостью основных фондов до 1 млн руб. (в старых ценах).

2. Акционирование крупных государственных предприятий с числом занятых свыше 1000 человек (большая приватизация). Начало большой приватизации было положено Указом Президента России от 1 июля 1992 г. "Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества". Поскольку малая приватизация уже продвинулась довольно далеко, вопрос о большой приватизации встал на передний план приватизационного процесса в России. Большая приватизация является главным рычагом необходимых изменений в структуре собственности в процессе производства, а следовательно, и в структуре самого производства.

В отличие от малой приватизации, где быстро создаётся не только собственник, но и рыночная среда, большая приватизация представляет собой часто очень долгий и болезненный процесс, и рыночная среда здесь формируется с трудом, и главным вопросом всей приватизации является инвестиционный процесс. Разрушить в этом секторе хозяйства централизованную систему материально-технического снабжения, государственных дотаций, государственного финансирования программ развития и модернизации можно довольно легко и быстро. А вот заменить все это столь же быстро рыночными горизонтальными связями невозможно. Поэтому процесс большой приватизации, более длительный и трудный, часто вызывает состояние депрессии у многих приватизируемых предприятий. Тем не менее, по опубликованным данным, 2/3 крупных промышленных предприятий, подлежащих приватизации, уже к концу 1993 г. сменили форму собственности. Из 14,5 тыс. крупных промышленных предприятий 11 тыс. зарегистрированы как акционерные общества, 7 тыс. прошли через чековые аукционы.

3. Раздача всему населению ваучеров с правом их последующего обмена на акции приватизируемых предприятий. Ваучеризация явилась важным звеном в реализации многовекторного подхода Госкомимущества РФ к приватизации. Его специфика заключалась в уравнительном распределении “по головам” одной и той же суммы государственной собственности: по 10 тыс. руб. в виде приватизационного чека, или ваучера, всем 150 млн. граждан России, т.е. 150 млн. по 10 тыс. руб. дают 1,5 трлн. руб. в старых ценах. Именно эту часть государственной собственности государство отдало народу в процессе ваучеризации. Если в малой и большой приватизации при акционировании или купле-продаже не может быть равенства в распределении государственной собственности, то здесь равенство при первичном распределении ваучеров полное. Каждый ваучер меняется на акцию приватизируемого предприятия. По существу, это популистская политическая мера, имевшая целью успокоить население, создать иллюзию равных стартовых возможностей при вхождении в рынок. На деле же ваучеры всё же способствовали созданию рыночного пространства и сформировали определённую часть инвестиционных ресурсов.

После своего появления 1 октября 1992 г. ваучер неоднократно изменял цену. Практически к середине 1993 г. цена ваучера снизилась более чем в 2 раза в реальном выражении. Однако к концу 1993 г. по мере расширения масштабов ваучеризации и увеличения числа объектов приватизации реальный курс ваучера практически сравнялся с номиналом. В 1993-1994 гг. ежемесячно проходило до 800 чековых аукционов во всех регионах страны. Более 70% акций было реализовано за ваучеры. При акционировании государственных предприятий коллективам предлагались на выбор три модели приватизации:

- *модель 1.* Рабочим предоставляется право безвозмездно получить 25% привилегированных и купить ещё 10% обыкновенных акций на льготных условиях (за чеки). В дальнейшем рабочие и администрация могли также

безвозмездно получить ещё 10% акций, которые резервировались в фонд акционирования работников предприятий (ФАРП). Администрация предприятий была вправе приобрести 5% акций. Оставшиеся 50% акций могли свободно продаваться на рынке, в том числе (по обязательной квоте) на чековых аукционах. На такой вариант согласились коллективы примерно 16% акционируемых предприятий;

- *модель 2.* Трудовому коллективу предоставлялось право покупки контрольного пакета акций, который составлял 51% всех обыкновенных акций. К этому можно было добавить ещё 5% акций, взятых из ФАРП по завершении чекового аукциона. Второй вариант оказался самым популярным, его выбрали около 80% всех акционируемых предприятий. На практике многие трудовые коллективы приобретали не 51, а до 71% акций, освобождая для свободных аукционов за ваучеры не более 10% акций;

- *модель 3.* Самый редкий вариант. Руководящие работники заключали договор на реконструкцию и реорганизацию предприятия, получали под это 20% акций и право на дальнейшее инвестирование, а 50% акций поступало в свободную продажу.

В процессе приватизации ваучеры получили 97% граждан страны. Ваучеры на краткое время стали параллельной валютой, поскольку не были персональными и могли не только вкладываться в акции приватизированных предприятий, но и свободно продаваться. К сожалению, очень большая часть - 10000 ваучеров, - была продана ниже номинала и потрачена на бытовые нужды. Порядка 2/3 ваучеров в итоге было либо прямо конвертировано в акции предприятий либо скуплено в интересах контролирующих приватизируемые предприятия групп, представлявших советскую номенклатуру, так называемые "красных директоров". Фактически приватизация-2 была приватизацией активов де-юре, а приватизация-1 была начата ещё в советские годы и заключалась в "уводе" прибыли госпредприятия. Не трудно догадаться, что деньги на скупку были заработаны через кооперативы, а позднее через общества "прилипалы". Незатейливая схема ренационализации предусматривала концентрацию прибыли в посреднических структурах и обескровливание головной структуры. Совершенно замечательные возможности в этом плане открывали бартерные операции и, конечно, передача продукции на реализацию с отсрочкой платежа (в условиях гиперинфляции). Около трети ваучеров попало в чековые инвестиционные фонды (ЧИФ).

ЧИФы по задумке должны были консолидировать мелких инвесторов, но на практике просто обогатили своих управляющих. Скупленные ликвидные и перспективные акции продавались по минимальной цене аффилированным компаниям, а проблемные активы оставались на балансе фондов. К началу 1995 года половина из 650 фондов не прошла перерегистрацию в паевые инвестиционные фонды (ПИФы). В качестве положительных эффектов отметим, что около 40 миллионов человек стало акционерами, а к середине 1995 г. количество приватизированных предприятий превысило количество государственных.

4. Второй этап приватизации в денежной форме начался в 1995 году. Изначально Правительство РФ предполагало широкое участие иностранных инвесторов и населения. Абсолютное большинство предприятий действительно было приватизировано через аукционы, однако для стратегических предприятий была придумана схема залоговых аукционов, которая позволяла реализовать продажу акций через залог в контролируемом аукционе. Всего в списке Правительства было до 800 стратегических и проблемных предприятий, по словам М.Ходорковского, и около трети обрело в результате залоговых аукционов новых хозяев. Четвёртый в списке Forbes в 2012 году, в 1996-1997гг. первый заместитель Председателя Правительства РФ Владимир Потанин считается человеком, придумавшим схему залоговых аукционов, которые покойный главный редактор Forbes Пол Хлебников назвал "вечным укором несправедливости приватизации". Сам Потанин в 2012 году в интервью тому же изданию сказал: "Залоговые аукционы воспринимаются как некая непрозрачная схема, которая была несправедлива. Я априори признаю несправедливость приватизации. Она не могла быть справедливой, потому что от системы, когда все было чужое, активы перешли к тому, что кто-то что-то себе отхватил, заработал. И это все в любом случае было несправедливо"¹.

Комментируя показания Березовского и Абрамовича из материалов Лондонского суда о приватизации «Сибнефти» Потанин сказал: "Аукцион не был мошенничеством, но он был ярким примером исключительной силы лоббизма. Как и вся приватизация, он был несправедливым и по факту привёл к социальному расслоению. Но что сделали залоговые аукционы? Они создали в России класс крупных собственников. Только после этого стало приемлемо владение крупными предприятиями, после этого стали собственниками владельцы крупнейших металлургических, угольных, транспортных компаний и так далее. Это пробilo брешь в обороне «красных директоров» заводов. Это была борьба нового бизнеса с «красными директорами». Все просто забыли, как эти люди управляли ЮКОСом, «Норникелем», «Сибнефтью». Люди месяцами не получали зарплату, предприятия не платили налоги. Это было ужасно, и нужно было это приватизировать. Единственное, о чем мы спорим, это то, насколько это было справедливо, конкурентно и так далее. Знаете, что я вам скажу? Какая была страна, какие были правила, так и приватизировали. Залоговый аукцион - это попытка устроить конкурентную борьбу за крупную собственность, но она была в руках не у государства. Мы её не у государства выкупали. Мы её у «красных директоров» отбирали"².

Возвращаясь к "Сибнефти" достаточно уточнить, что конкурсную комиссию возглавлял партнёр Березовского Бадри Патаркацишвили. Анатолий Чубайс по этому же поводу выскажется в том смысле, что главной

¹ <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C8%ED%F2%E5%F0%F0%EE%F1>

² <http://m.forbes.ru/article.php?id=83751>

задачей залоговых аукционов являлась создание политической базы для необратимого разгрома коммунистов на выборах 1996 года.

Другой крупный бенефициар залоговых аукционов Михаил Ходорковский подтверждает, что залоговые аукционы были практически венчурным проектом: "Чтобы подстраховаться, предприятия не сразу передали в собственность, а с «испытательным сроком» порядка года. Деньги особого значения не имели, поскольку было понятно, сколько и у кого есть. Условие было простое: вы отдаёте все, сколько есть, и берете столько, со скольким сможете справиться. Справляетесь, и не происходит драматических политических изменений - вы выиграли «по-крупному». Не справляетесь или происходят политические изменения - вы без штанов. Все понятно и честно. Говорят, что иностранцам можно было бы продать дороже. Смешно об этом говорить. Тогда и на тех условиях? Сумасшедших не было. Даже среди спекулянтов. Мы провели десятки переговоров... Что они мне сказали? «Приходите после выборов!». Сколько активы стоили реально? Столько, сколько за них в тот момент готовы были заплатить! И ни копейки больше. В другое время? При другой обстановке? Другие деньги. В 1997 году я заплатил за контрольный пакет ВНК больше \$1 млрд. В 1995 году, думаю, предложил бы 100–150 млн. Может, меньше. А в 2007 году - если исходить из цены продажи «Томскнефти» от «Роснефти» Газпрому - 3–4 млрд"¹.

В результате "залоговых аукционов" были проданы за сравнительно небольшие деньги крупнейшие отечественные предприятия. В докладе Счётной палаты России "Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы", опубликованном в 2004 году, перечислены нарушения, произошедшие при проведении залоговых аукционов, и делается вывод, что «в результате проведения залоговых аукционов отчуждение федеральной собственности было произведено по значительно заниженным ценам, а конкурс фактически носил притворный характер».

Целью настоящей монографии не является оценка легитимности залоговых аукционов, но для нас крайне интересными являются те схемы, которые использовали предприниматели для приобретения активов. Помимо выше изложенного, заметим, что поскольку период "залоговых аукционов" пришёлся на так называемый период "семибанкирщины" не исключено, что банки победители аукционов деньги на покупку предприятий брали преимущественно со счетов госпредприятий, а зачастую и за счёт самого предприятия-цели.

В связи с залоговыми аукционами сегодня принято говорить, что часть предприятий ЮКОС, Сибнефть, Сиданко, Норильский никель, НЛМК, ММП, СЗП были выкуплены олигархами, а часть Лукойл, Сургутнефтегаз, Нафта Москва, НМП были выкуплены "красными директорами" (источник Slon.ru и NBER). Красные директора - это собирательное понятие, объединяющее руководителей предприятий, сохранивших свой пост с советских (красных)

¹ <http://profismart.ru/web/bookreader-142283-23.php>

времени. Обычно - это профессионалы, прошедшие путь от самых низов производственного процесса до топ-менеджера внутри предприятия. Далеко не все из красных директоров смогли установить юридический контроль над своими предприятиями. Естественно, что с течением лет количество собственников "красных директоров" неуклонно снижается.

Часто с понятием "красный директор" связывают устаревшие и зачастую коррупционные практики. Классическим примером такого рода считается фигура В.Каданникова, бессменного руководителя АвтоВАЗа с 1998 по 2005 годы. Мягко говоря, неэффективный менеджмент выразился и в очевидных аферах с ЛОГОВАЗом и подобными ему структурами, и в банальном "проедании" всего инвестиционного и промышленного потенциала гордости советской автомобильной промышленности. Фактически 20 лет предприятие не развивалось, и это на рынке, где все производители выпускают каждые пять лет принципиально новую модель. Закономерный итог - неизбежная деградация и неотвратимая угроза банкротства без многомиллиардной господомощи в результате кризиса 2008-2010 с угрозами социальной катастрофы в моногороде-заводе Тольятти и на предприятиях смежниках. Глубина отставания предприятия от конкурентов столь велика, что его самостоятельное развитие представляется маловероятным.

В то же время мы знаем множество примеров успешного сохранения и развития компаний "красными директорами". Виктор Черномырдин и Рем Вяхирев в самые сложные 1990-е годы сохранили основу российского бюджета - Газпром.

Владимир Богданов в 1984 году стал директором ПО «Сургутнефтегаз», куда пришёл работать в 1976 году. 3 ноября 1995 года пенсионный фонд «Сургутнефтегаз» (его контролировал Богданов) выиграл залоговый аукцион на 40,16% акций одноименной компании. Предприятие под его началом живёт и развивается также как и город Сургут. В 2011 году «Сургутнефтегаз» за счёт новых месторождений впервые за пять лет увеличил добычу, доведя её до 61 млн тонн. Богданов ведёт скромный для человека под №34 из списка Forbes за 2012 год образ жизни.

Вагит Алекперов, побывав в кресле первого заместителя министра нефтегазовой промышленности СССР, создал "под себя" ОАО "ЛУКОЙЛ" в 1991 году, а начиная с 1995 года, последовательно увеличивает свою долю в компании. "ЛУКОЙЛ" остаётся второй компанией в нефтяном секторе страны, активно развивает международный бизнес.

К сожалению, в глазах большинства российского общества вне зависимости "от происхождения" российские приватизаторы-олигархи просто паразиты. По мнению известного американского экономиста, профессора Массачусетского технологического института Дэвида Котца, с которым довелось беседовать О.Гладунову, "их даже нельзя назвать капиталистами в полном смысле этого слова. Потому что капиталист получает свои доходы от прибавочной стоимости производимой продукции –

чем выше технологии, тем больше, а отечественные олигархи богатеют исключительно на природной ренте от продажи сырья за рубеж"¹.

В завершение данного параграфа, необходимо сказать несколько слов о приватизации земли. Согласно данным Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, из 1 млрд 709 млн га всех российских земель в государственной и муниципальной собственности находится 92,2% (1 млрд 576 млн га). В собственности граждан - 7,2% (123 млн га), в собственности юридических лиц - 0,6% (10,2 млн га).

Замечательность земельных активов заключается в том, что примерно до 2000 года земля имела достаточно условную стоимость. Речь идёт, конечно, о землях поселений. Стоимость земли в городах появилась, когда она стала приносить деньги в процессе освоения. Стоимость земли - это прибыльность строительства квартир и доходность торговой недвижимости. Действительно, земля остаётся важнейшим из активов, но если она не генерирует денежный доход, то и её стоимость не может быть высокой. С землёй были, без сомнения, связаны все высшие региональные и муниципальные чиновники. Низкие оклады в России всегда компенсировались способностью лоббирования земельных вопросов.

Подводя итоги, можно с уверенностью сказать, что уникальная для мировой экономики российская приватизация, не взирая на противоречивые социальные последствия, не только создала новый класс собственников, но и предопределила развитие российской экономики на долгие годы.

4. Силловые предприниматели

Мировая экономическая история наглядно демонстрирует, что период революционных политических изменений часто сопровождается развитием "теневых" процессов. Среди этих процессов автор термина "силовое предпринимательство" Вадим Волков выделяет две группы процессов: к первой относится собственно эволюция "силового предпринимательства" от организованных преступных группировок до современных легитимных охранных структур, а ко второй "силовое предпринимательство по закону" т.е. использование действующими сотрудниками спецслужб служебного ресурса в личных экономических целях².

Силовое предпринимательство периода раннего капитализма.

К началу кооперативного движения в 1988 году в стране уже существовала обширная теневая экономика. Цеховики, артельщики, спекулянты все они были долгие годы вне закона, а, следовательно,

¹ svpressa.ru/economy/article/21247

² В.В.Волков. Силовое предпринимательство, XXI век: экономико-социологический анализ. – СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2012. – 344 с.

принудительно интегрировались государством в уголовную среду. Таким образом, именно под прямым или косвенным контролем криминалитета оказались каналы сбыта. Поэтому когда началось массовое кооперативное движение в стране и появились большие частные доходы, именно уголовники, привыкшие "крышевать барыг", организовали теневое налогообложение кооператоров (рэкет). Не имея значимого кадрового резерва, криминал на первом этапе смог мобилизовать некоторое количество собственных "бойцов", которые начали собирать дань с коммерсантов. Коммерсанты, столкнувшись с криминальным миром, начинали искать защиты не у милиции, которая ассоциировалась с ОБХСС, а прежде всего у своих друзей-спортсменов.

Спортсмены - представители силовых единоборств, - проникнутые перестроечным предпринимательским духом также активно искали приложение своих сил. Спортивные школы, секции представляли собой идеальную полувоенную организацию. Дисциплина, жёсткость, единоначалие, обширные связи в спортивном мире, мобильность в купе со всеобщей воинской повинностью создавали идеальные условия для реформирования "команд" в "бригады" боксёров, борцов, каратистов и т.д. Важную роль в коммерциализации бригад сыграла вовлечённость спортсменов в мелкую фарцовку. Активно перемещаясь по Советскому Союзу, они могли скупать дефицитные товары в удалённых регионах, пользуясь несовершенством советской распределительной системы. Предприниматель О.Тиньков с удовольствием вспоминает о том, как начинал свой путь в бизнес со скупки джинсов Montana на сборах по велосипедному спорту в Таджикистане¹. В социально-психологическом плане спорт может быть определён как организованная групповая деятельность, основным смыслом которой является соперничество. Исторически возможности конвертировать избыточное насилие в подчинённые жёстким правилам соревнования во многом зависят от способности государства поддерживать институт спорта. Тихий развал спортивных организаций и общий бардак в умах запустили опасный процесс адаптации спортсменов к новым условиям, что выразилось в поисках иных хорошо оплачиваемых способов приложения полученных ранее навыков.

Спортсмены быстро нашли своё место в нарождающейся рыночной экономике. Спортсмены "ставили" коммерсантов на рынок, охраняли точки, обеспечивали контрактную дисциплину. К чести спортсменов многие из них смогли избежать прямой интеграции в уголовный мир. Однако, любая бригада была обречена рано или поздно вступать в силовое противоборство с конкурирующей структурой, а значит прибегать к незаконным формам насилия. "Честные пацанские разборки на кулаках на стрелках" остались уделом художественного вымысла кинематографистов. Уже к 1991 основным "калькулятором" для финальных расчётов между сторонами стал автомат Калашникова. Благо - оружия на постсоветском пространстве было много, а

¹ <http://kakovse.com/>

людей с ним хорошо знакомых - ещё больше. Особую роль в жестоких разборках выполняли участники многочисленных "локальных войн" от Афганистана до Чечни. Люди, прошедшие войну, и на гражданке оставались солдатами. Как показала история, именно из бывших спецназовцев получились самые знаменитые "киллеры". В результате по данным В.Волкова на пике бандитских войн в 1994 году было только официально зарегистрировано 690 "стрелок" сопровождавшихся насилием. Криминальные войны между разнообразными ОПГ всегда велись за передел сфер влияния. По некоторым данным в 1990-х до 80% предприятий прямо или косвенно платили дань бандитским группировкам.

Закат бандитской эры происходит к 2000-м и связан с работой органов правопорядка. Фактически в 90-х в бандитских войнах были уничтожены все претендовавшие на главенство известные группировки, как говорили арестованные "авторитеты", за многими ликвидациями они видели "руку спецслужб". Многие из оставшихся в живых постараются откреститься от своего авторитетного прошлого, легализуются в бизнесе и в политике станут видными представителями региональных элит. Столь подробный экскурс в криминальную историю постсоветской России важен для нас в связи с тем, что в 1990-х под контролем "силовых предпринимателей" оказались не только криминальные бизнесы, игорный бизнес, рынки, рестораны, автосервисы, но крупнейшие предприятия и банки.

Уверенный рост экономики в 2000-х вызвал к жизни новые формы криминального предпринимательства. Его главное отличие от начальной стадии в профессионализме исполнителей. К малоизученным до сих пор видам такой противозаконной деятельности относится "рейдерство".

Автор бестселлера "Рейдер" Павел Астахов в эпиграфе благодарит бывшего президента Бориса Ельцина - за тему для романа, а сэра Фрэнсиса Дрейка - за название¹. Рейдерство (от англ. raid, набег, или raider, налётчик) — недружественное (в России обычно силовое) поглощение предприятия против воли его собственников, имеющих преимущественное положение в данном предприятии, и/или его руководителя. Захват бизнеса путём рейдерства называют «рейдерским захватом». К рейдерской деятельности также относят корпоративный шантаж («гринмейл»). Рейдеры - специалисты по враждебному поглощению, перехвату оперативного управления или собственности фирмы с помощью специально инициированного бизнес-конфликта. Рейдерство - вывод активов из владения законных собственников. Действуя на грани, а часто и вне закона, рейдеры о себе предпочитают не распространяться. В последнее время эти структуры стараются формально обрести законные основания - регистрируются как иные компании, консалтинговые агентства и пр. Рейдерство имеет тесную связь с арбитражным управлением. Внешнее и конкурсное управление в рамках процедуры банкротства - это основной легальный способ "захода" на предприятие-цель. Бизнес или криминал, захваты или недружественные

¹ П.Астахов. Рейдер. – М.: Эксмо, 2010. – 416 с.

поглощения - до сих пор каждый вкладывает в понятие «рейдер» свой смысл. Функция рейдера - найти проблемное, но богатое активами предприятие (обычно из числа постсоветских), а затем хитростью и силой забрать у собственников и директоров, чтобы с максимальной прибылью продать предприятие целиком стратегическому инвестору или раздробить на части подвергнуть редевелопменту и продать ещё дороже.

Далеко не всякий рейд носит незаконный характер. Рейдерство - это недружественный отъем предприятия, когда собственник не хочет с ним расставаться или когда выводятся активы против его воли. Рейдерство может быть «белым», когда агрессоры действуют исключительно экономическими методами, оставаясь в правовом поле. Есть «черные» рейдеры, действующие внеэкономическими методами, нарушая закон. И есть «серый» рейд - балансирование на грани соблюдения или нарушения закона. Основная добыча рейдеров - предприятия среднего бизнеса, хуже защищённые. Однако известны попытки захватить и крупный бизнес - Ачинский ГОК, Коршуновский ГОК. Эксперты считают что бороться с белым рейдом бессмысленно - он законен, это часть конкурентного противостояния. Рейдеров называют «чистильщиками рынка». Если их деятельность протекает в рамках закона, то это нормальное течение экономической жизни. К сожалению рейдерство не возможно без активного и пассивного участия в захвате разнообразных силовых структур. Коррупционное соучастие в хозяйственных спорах представителей правосудия сократилось к 2008 году по мере принятия комплекса антирейдерских законов, что предопределило ряд громких уголовных дел и значительную модернизацию рейдерства как самостоятельной формы предпринимательства.

По мнению журнала "Секрет фирмы" (N11(303) 2010) "сейчас компании атакуют не пришлые рейдеры. Совладельцы едят друг друга с применением рейдерского арсенала: поддельных документов, силовых входов и заказных уголовных дел".

Предпосылки для рейдерского захвата: множество совладельцев компании при отсутствии контролирующего владельца, прозрачная структура и большой объём основных средств, чрезмерная долговая нагрузка, невыплата дивидендов, корпоративный конфликт и ущемление прав миноритарных акционеров, юридическая незащищённость, публичность высокой доходности бизнеса, отраслевая рейдопригодность. Традиционные рейдерские схемы живут и развиваются. "Старая добрая кража долей и акций с последующим выводом ценных активов из компании-жертвы по-прежнему эффективна, несмотря на широкую известность схем защиты." Финансовый кризис 2008-2010 годов породил так называемое "банковское рейдерство". Группа "плотоядных" банков во главе с явным лидером "Альфа-банком" отметились в схемах с жёстким изъятием недооценённых предметов залога у заёмщиков. Классикой рейдерства на долгие годы останется скупка дисконтированных просроченных долгов и дисквалификация гендиректора. Таким образом, рейдерство остаётся перспективным, самостоятельным

бизнесом который позволяет "хищникам" выступать орудием естественного отбора в корпоративном "лесу".

Особый интерес для исследования имеет система "понятийных" отношений, сложившихся в России в середине 1990-х годов между собственниками крупнейших предприятий страны. Удивительным материалом данного рода стали материалы суда 2012 года Абрамович-Березовский. По мнению slon.ru Высокий суд Лондона решил не осуждать нравы путинского двора. Роман Абрамович в день матча «Челси» за Суперкубок Европы с мадридским «Атлетико» выиграл суд у Бориса Березовского и не заплатит ему более 5 с половиной миллиардов долларов компенсации. А глагол «kinut» и существительное «krysha» отныне расширят перечень непереводаемых слов, которыми русский язык периодически обогащает английский¹.

Силовое предпринимательство по закону

Существует теория, что в 90-х сами предприниматели способствовали развитию неформальных отношений с силовыми структурами. Образно говоря чтобы уйти от "беспредельной" бандитской "чёрной" крыши предприниматели стремились уйти под "красную ментовскую". Победа над бандитизмом связана с политикой укрепления государства, что в свою очередь создало благоприятную среду для вовлечения государственных служащих в силовое предпринимательство. Образцы подобных действий были созданы руководством страны вначале в форме дела Владимира Гусинского, которого под уголовным преследованием вынудили покинуть страну и продать активы, а затем - «дела ЮКОСа» в 2003–2005 годах, которое послужило для правоохранительных органов своего рода сигналом об изменении политики и приемлемости использования уголовных дел для перераспределения собственности - уже как бизнеса, без всякой политики.

В.Волков считает, что в целом это явление было предано гласности благодаря эпизоду, вошедшему в историю нулевых как «война спецслужб», в прессу попало большое количество информации о том, как организовано силовое предпринимательство государственного образца. В сентябре 2000 года началось расследование уголовного дела о контрабанде мебели из Китая и её продаже через торговые центры «Три кита» и «Гранд». Но уже в 2002 году по указанию заместителя генерального прокурора Юрия Бирюкова уголовное дело прекращается, а следователь Генпрокуратуры Павел Зайцев, который вёл это дело, попадает под следствие и в 2003 году получает условный срок. После обращения депутатов Госдумы к президенту Владимиру Путину дело возобновляется. Его оперативное сопровождение поручается Федеральной службе по контролю за оборотом наркотиков (ФСКН), которое возглавлял Виктор Черкесов, бывший сослуживец Путина во время его работы в Петербурге и начальник УФСБ по Петербургу и Ленинградской области в 1992–1998 годах. Благодаря оперативным возможностям и организационной независимости ФСКН и дружбе с

¹ http://slon.ru/russia/sushchestvitelnoe_krysha_perevesilo_glagol_kidat-824644.xhtml

Черкесовым Путин имел возможность получать независимую от ФСБ информацию о фигурантах дела «Трёх китов», среди которых, как предполагалось, были высокопоставленные сотрудники ФСБ. По результатам проведённого ФСКН расследования были уволены начальник управления собственной безопасности ФСБ Александр Купряжкин, начальник службы обеспечения ФСБ Сергей Шишин и замдиректора ФСБ Владимир Анисимов.

В качестве ответной меры - а именно так оценил эти действия председатель ФСКН Черкесов, - ФСБ начало расследование так называемой «незаконной» деятельности Департамента оперативного обеспечения ФСКН, именно того подразделения «антинаркотической» службы, на которое возложен сбор и анализ информации. В результате расследования фигурантами ответного уголовного дела стали офицеры ФСКН, МВД, Главного разведывательного управления (ГРУ) Генерального штаба Министерства обороны, Федеральной налоговой службы (ФНС) и сотрудники частного охранного предприятия. По сути, расследуя так называемую «незаконную» деятельность ФСКН, ФСБ наносила удар по бизнесу конкурирующей организации. Хотя судебное заседание по этому делу проходило в закрытом режиме, материалы расследования регулярно передавались в СМИ в течение 2007–2009 годов. Они представляют ценность не столько с точки зрения фактов (они могли быть и фальсифицированы), сколько тем, что дают представление о способах организации, которыми пользуются сотрудники органов для ведения силового предпринимательства.

Итак, по версии следствия, генерал Александр Бульбов и его подчинённые сотрудники ФСКН Юрий Гевал, Григорий Черевко, Сергей Донченко и Сергей Гусев занимались незаконным прослушиванием телефонных разговоров за частное вознаграждение от коммерческих структур, а также оказанием других услуг по охране и содействию в разрешении коммерческих конфликтов. Это типичный набор услуг в рамках силового партнёрства. В уголовном деле фигурируют также заместитель начальника управления специальных технических мероприятий ГУВД Москвы и Московской области Михаил Яныкин. По должности он обладал не только полномочиями по проведению скрытого прослушивания и наблюдения, но и имел в своём распоряжении соответствующие организационные и технические ресурсы. В качестве посредников между ФСКН и МВД в деле организации незаконного прослушивания частных лиц и организаций фигурировали заместитель начальника Московского уголовного розыска Николай Орлов и офицеры (возможно, бывшие) ГРУ Игорь Горохов и Владимир Нестеренко. Ещё одним фигурантом дела, предположительно передававшим деньги за «прослушку», был сотрудник Федеральной налоговой службы Александр Качук. Наконец, кроме должностных лиц различных силовых ведомств в деле ФСКН фигурировало частное охранное предприятие с говорящим названием «Немесид», учредителем которого была жена генерала Галина Бульбова. ЧОП выступало в качестве своего рода «отдела продаж», связывая сотрудников ФСКН с клиентами, готовыми заказывать прослушивание разговоров и платить за это.

Заказчики прослушивания не назывались, но потерпевшими, по версии следствия, в период с октября 2006-го по март 2007 года стали руководители РАО ЕЭС, «Роснефти», «Ренессанс Капитала», Альфа-банка, а также члены Совета Федерации и журналисты. Другим эпизодом уголовного дела против ФСКН стало получение Юрием Гевалом денег от гендиректора ОАО «Авиамоторный научно-технический комплекс «Союз» Мкртича Окрояна в размере \$3 млн - якобы за предоставление защиты от вымогательства акций предприятия неустановленными лицами. По версии следствия, ЧОП «Немесида» также получало регулярные платежи от нескольких компаний. Структуре, созданной Бульбовым и его коллегами, и другим аналогичным случаям, которые будут приведены ниже, присущи некоторые общие свойства.

Во-первых, эти структуры являются межведомственными. То есть их участники не ограничены сотрудниками какой-либо одной государственной организации, состоящими в отношениях субординации и формального разделения обязанностей, а наоборот, включают сотрудников разных организаций, причём отношения между этими сотрудниками выстроены уже по другим принципам. Каждый сотрудник вносит в новую неформальную структуру возможности и ресурсы, специфические для организации, в которой он работает, или для занимаемой должности. Если в рамках формальной госструктуры эти ресурсы разделены (оперативные действия, специальные мероприятия, следствие, надзор), то в рамках новой структуры они могут быть скомбинированы по-новому. Формальные ограничения тем самым нейтрализуются, а административные и силовые ресурсы задействованы без процессуальных ограничений и использованы для извлечения дохода. Например, сотрудники одной организации приносят связи с политическим руководством страны (прикрытие), другие - технические средства добывания информации, третьи - ведения следственных действий, четвертые - нейтрализацию функции надзора, пятые выступают как посредники или связующие звенья с бизнесом, шестые - возможности влияния на суды, и т. п.

Вторая особенность государственного силового предпринимательства состоит в сетевой организации. Это значит, что такая организация построена по принципам личных и горизонтальных отношений между государственными служащими, которые не предусмотрены формальной организацией. Сетевая организация является более гибкой в том смысле, что по мере необходимости она может задействовать новые звенья, временно «подключать» кого-либо для решения конкретной задачи. Такая сеть складывается поперёк иерархии и должностной структуры госорганизаций, отменяя формальные должности и ранги, переопределяя статусы по-новому - в зависимости от того, кто и какие задачи может решить в рамках коммерческих проектов группы. Исходя из этих особенностей, мы можем обозначить это явление как «межведомственные сетевые группировки» (МСГ). Государственные служащие входят в МСГ не целыми отделами или управлениями - это было бы гораздо труднее скрыть и труднее

совмещать с официальной службой, - а по одному или по несколько человек из различных ведомств или отделов. МСГ позволяют совмещать служебные обязанности с реализацией коммерческих интересов именно благодаря тому, что они не используют официальные структуры, а рекомбинируют их, включая в новую сеть.

В случае с организованными преступными группировками (ОПГ) возникновение жёсткой иерархической организации объясняется необходимостью дисциплины и контроля насилия в условиях конкуренции с другими ОПГ и опасности, исходящей от государства. Членство в ОПГ или в мафиозной семье было основным статусом индивида, а верность семье - одним из главных принципов членства. МСГ также является неформальной организацией, но принадлежность её участников к другим организациям не противоречит участию в МСГ, а, наоборот, подразумевается и является условием включения в МСГ. Её участники ценны постольку, поскольку занимают определённые должности, которые дают возможность действовать от имени государства, либо имеют доверительные связи с действующими госслужащими, что, как правило, характерно для «бывших». МСГ по сути своей оппортунистичны, так как членство в них является вторичной занятостью, и деятельность в интересах МСГ не поглощает все время участников, а осуществляется эпизодически. Соответственно, участие в МСГ предполагает умение совмещать его с выполнением прямых обязанностей. Эта особенность характерна для так называемых «подразделений по борьбе с экономическими преступлениями», где подозреваемыми являются директора или владельцы компаний, а оперативные мероприятия, которые сотрудники ОБЭПов проводят по долгу службы, являются одновременно средством вымогательства или навязывания регулярных платежей. Возможности нанесения ущерба работе хозяйствующего субъекта путём проведения оперативных мероприятий и следственных действий по уголовному делу дают возможность госслужащим заниматься силовым предпринимательством.

Так же, как и в более ранней, бандитской форме, силовое предпринимательство по закону может варьироваться от простого вымогательства к более сложному набору услуг и долгосрочным видам силового партнёрства. Решающее значение имеет возможность нарушения делового оборота компании, а также физического принуждения, то есть арест и возможность длительного лишения свободы, а также пытки и другие формы физического воздействия.

С правовой точки зрения использование ресурсов государства осуществляется в рамках уголовного дела, для возбуждения которого необходимы достаточные признаки состава преступления. Но наличие достаточных оснований зависит от усмотрения отдельных людей, причём степень зависимости меняется по видам преступлений.

В случае обнаружения объективных признаков (труп, телесные повреждения, следы взлома) или заявления потерпевшего основания для возбуждения уголовного дела существуют независимо от позиции

сотрудников правоохранительных органов. В других случаях, особенно в сфере экономических преступлений, которые во многом зависят от того, какие деяния криминализованы и как описаны, наличие так называемых достаточных оснований в гораздо большей степени зависит от активности и усмотрения отдельных людей. Если создаётся такая социальная организация (МСГ), которая позволяет фабриковать «достаточные основания» для возбуждения уголовных дел, исходя из интересов участников этой организации, и в неё входят представители всех инстанций, то их усмотрение будет единственным основанием для применения государственного принуждения вне всякой содержательной связи с законодательством.

Распространённой услугой является принуждение к продаже актива и к снижению его цены ниже рыночной. С точки зрения рынка и рационального размещения ресурсов отклонение от свободного ценообразования, то есть любое принудительное отклонение цены от рыночного уровня, наносит ущерб экономике. Но с точки зрения индивидуального покупателя покупка такой услуги имеет смысл, если принудительный дисконт выше, чем цена заказного уголовного дела и оперативных мероприятий. Следуя личной выгоде при покупке активов по заниженной цене за счёт давления на продавца с помощью уголовного дела, отдельный бизнесмен поддерживает рынок услуг силовых предпринимателей, тем самым повышая общие риски и воспроизводя систему, которая явно невыгодна для бизнеса в целом.

Показательным случаем использования силового ресурса для перераспределения активов было, например, давление на Михаила Гуцериева в 2006 году с целью принуждения к продаже компании «Русснефть», которую тот создал и агрессивно развивал на протяжении нескольких лет. Для того чтобы вынудить его продать компанию, против него возбудили 70 уголовных дел. Сейчас все они закрыты. Сам Гуцериев в интервью газете «Ведомости» после возвращения из вынужденной эмиграции рассказал: «Постоянно шли обыски у меня дома, у топ-менеджеров «Русснефти». За моим домом установили слежку. Под окнами посадили приставов, сидят, мёрзнут. Я их пригласил подняться в дом, погреться и перекусить, а они - «не положено». Когда начинаешь переживать, болит сердце, мучают сомнения, без конца прокручиваешь в памяти слова, поступки, ситуации. Я не мог находиться в моей «Русснефти», пока там шли обыски»¹. Продажа компании «Евросеть» её создателем Евгением Чичваркиным также осуществлялась «под» уголовным преследованием, от которого Чичваркин, как и Гуцериев, скрылся в Лондоне.

"Силовики Путина"

Ко второму президентскому сроку Путина "силовики" (питерские чекисты) подошли как самая влиятельная и жёсткая по своим взглядам группировка, готовая к решительной борьбе за сохранение своего положения в руководстве страны.

¹ <http://www.rb.ru/inform/142927.html>

Политологи относят начало наступления «силовиков» к началу 2002 года. Дело ЮКОСа считается первым решительным ударом, нанесённым «силовиками» по «семейной» группировке, и изменившим расстановку сил в их пользу; показательно, что экономическими плодами разгрома «ЮКОСа» в основном воспользовалась госкомпания «Роснефть», которую в 2011 году возглавил виднейшим представитель "силовиков" - Игорь Сечин. М.Ходорковский - "главный заключённый России". По мнению Наталии Геворкян, соавтора книги "Тюрьма и воля", следовател по особо важным делам Генеральной прокуратуры РФ Салават Каримов «напрямую общался и получал инструкции от третьего по влиятельности (фактически, а не в смысле должности) человека в стране - Игоря Сечина».

С момента знакомства с Путиным в 1990 году они больше не расставались. Вместе работали в петербургской мэрии, вместе приехали в Москву. При Путине-президенте Сечин занимал должность заместителя руководителя администрации президента и помощника президента. При Путине-премьере он оставался его правой рукой в должности заместителя премьер-министра, курировавшего в том числе энергетику. До 2003 года Сечин был сильной, но теневой фигурой в окружении Путина. Его имя публично прозвучало как раз в связи с делом ЮКОСа. Его считают организатором и куратором этой истории. Он сам старается избегать этой темы и публично её не комментирует. Лишь один раз в интервью Financial Times, отвечая на вопрос о политической подоплёке дела Ходорковского, Игорь Сечин отослал журналистов за правдой о деле Ходорковского к прокурорам, а не в суд, где как раз в это время продолжался процесс над Ходорковским и Лебедевым. Он заявил следующее: «Будь я на вашем месте, я бы пошёл к прокурорам и просил их показать дело. Вы бы получили абсолютно чёткий ответ на этот вопрос». Для меня очевидно, что де-факто именно под контроль Сечина перешёл бизнес Ходорковского"¹.

Как считается, к 2006 г. «силовики» контролировали 10 государственных ведомств полностью и ещё несколько - частично; им приписывают также стремление взять под свой контроль все ключевые пункты экономики. К представителям «силовиков» в президентство В. Путина помимо Сечина обычно относили директора ФСБ Николая Патрушева, земляка и коллегу Путина - первого вице-премьера Сергея Иванова, помощника президента Виктора Иванова (петербуржец, сотрудник спецслужб, затем глава административного управления мэрии Петербурга; отвечает в администрации президента за кадры), бывшего председателя Госдумы Бориса Грызлова.

Некоторые эксперты приписывают «силовикам» последовательно антилиберальную (и политически, и экономически) идеологию, основанную на принципах антизападничества, государственничества, экономического дирижизма, экономического национализма (государственный контроль над недрами и стратегическими отраслями), а также традиционализма (в этом

¹ <http://issuu.com/lestanislav/docs/turma-volya-2012>

отношении особо выделяют группу «православных чекистов» во главе с В.Черкесовым), собственно национализма и даже ксенофобии; утверждается о наличии тесных связей между «силовиками» и особенно Игорем Сечиным и известным идеологом «евразийства» Александром Дугиным, тогда как сам Дугин относит Сечина и всех трёх Ивановых (наряду, впрочем, с Козаком) к тем, кто «готов принять евразийскую политическую модель». Со своей стороны, политолог-коммунист Владимир Фили надеется, что «силовики», будучи «стихийными государственниками и социал-патриотами», готовы воспринять сформулированную коммунистами «социал-патриотическую» идеологию. По мнению Сергея Маркедонова заведующего отделом проблем межнациональных отношений Института политического и военного анализа, «очевидно, что „силовики“ не принимают путинских тезисов о „гражданской нации“ и борьбе с ксенофобией и шовинизмом. Для этой группы, заложником которой давно стал и сам президент, „русский ответ“ на этнический вызов меньшинств представляется политически оправданным, а антизападничество - привлекательным»¹.

Идеология «силовики» предусматривает решительное изменение отношений между собственниками и властью. «Силовики» не просто считают недопустимым вмешательство бизнеса в политику, процветавшее при Ельцине, но полагают, что бизнесмены должны занять полностью подчинённое и подконтрольное по отношению к власти положение, при этом исполняя функции государственных менеджеров; в наиболее привлекательных секторах экономики, и прежде всего топливно-сырьевом, должны быть созданы монополии и холдинги с государственным участием. При этом ключевыми управляющими и акционерами этих холдингов «силовики» видят самих себя.

С «делом ЮКОСа» в значительной степени стала реализовываться экономическая программа «силовики». «Газпром» и «Роснефть» послужили группе «силовики» плацдармами, используя которые, они с 2004 года перешли к активному захвату собственности у частных компаний. Фактически под лозунгом возврата государству «нечестно приобретённой» собственности происходил её передел в пользу «силовики» и связанных с ними бизнесменов, выступавших в роли управляющих и акционеров государственных и полугосударственных компаний.

К группе силовики относят также обширную группу предпринимателей которых газета The Sunday Times назвала "кланом Путина". К "семье" Путина относят группу трейдеров, банкиров, строительных подрядчиков чьё общее состояние превышает \$130 млрд. Об этой группе мы подробнее поговорим в параграфе «Господрядчики».

По мнению Алексея Зудина (Центр политических технологий), высказанному в 2003 году, борьба между «силовиками», с одной стороны, и бизнес-сообществом, с другой, стала отражением противоречия между

¹ <http://polit.ru/news/2007/04/23/>

потребностями модернизации и введённым Путиным политическим моноцентризмом.

Тесный союз с носителями модернизации - динамичным «социальным меньшинством» - рассматривался Кремлём как угроза своему доминантному статусу и заставлял, в противовес ему, делать ставку на административно-силовые «суррогаты». В результате, привилегированный статус открывает перед силовиками широкие возможности, которые используются для „врастания“ в бизнес и „укоренения“ в социально слабой и традиционалистской части „путинского большинства“. М.Ходорковский считает, что "самое плохое - Путин дал индульгенцию силовикам на избирательное применение (точнее, на неприменение) закона в своих интересах. Таким образом, вся правоохранительная система криминализировалась. Отдельные островки правопорядка погоды не делают. В стране воцарился даже не «полицейский режим», а режим «криминально-полицейский», получивший название «красная крыша»"¹.

Оставим за Ходорковским право критиковать власть. Наша задача при оценке явления изучить его всесторонне и дать разные, в том числе и крайние оценки. Силовое предпринимательство - как особая часть развития отечественной бизнес среды, - без всякого сомнения, ещё долгие годы будет оказывать прямое воздействие на российских предпринимателей и предпринимательскую среду.

5. Банковское предпринимательство современной России

Новейшая история России являет нам множество неординарных примеров успешных предпринимательских проектов в области финансов. Первые кооперативные банки появились в СССР в 1988 году. Развитие банковской системы в последние советские и первые российские годы происходило фантастическими темпами - уже в 1995 году в стране было 2600 банков. По воспоминаниям почётного председателя Ассоциации российских банков Сергея Егорова: "Первые банки начинали работать кто в подвалах, кто на чердаке..."²

Становление и развитие банковской системы связано с появлением многих известных предпринимателей: Гусинский, Виноградов, Потанин, Прохоров, Фёдоров, Фридман, Смоленский, Ходорковский и многие другие.

¹ http://slon.ru/books/khodorkovskiy_prishlo_vremya_geroev-827460.xhtml

² <http://www.binbank.ru/rus/news/monitoring/article.wbp?article-id=DA2BA6F8-0A64-001B-00D3-06D-DE4F80F29>

Как же из пустышек могли возникнуть настоящие частные банки с активами от 1,232 трлн.руб Альфа-банка (что соответствует N7 в рейтинге Банка России) до 10,5 млрд.руб активов Банка Европейский (Калининград) (под N249 в рейтинге ЦБ РФ на декабрь 2012 года)?

Этому способствовал ряд факторов. В результате наспех сформированной банковской системы, она сыграла в экономике России сложную и неоднозначную роль. Пути её формирования и её воздействие на экономику страны различны, но в этом сложном процессе можно выделить несколько типичных. Рассмотрим наиболее яркие из них.

История N1: деньги партии.

Существует множество мифов о том, как в последние годы советской власти неизвестные партийные, силовые и советские (в том числе и руководители Внешэкономбанка) разворовывали золото страны. Однако, на наш взгляд история "приватизации" денег партии, а точнее советских денег абсолютно легальна и неплохо изучена. Это - история превращения государственных и, прежде всего, валютных активов в частные капиталы. Поскольку никаких иных значимых, кроме государственных капиталов, в 1988 году не было - понятно, что нормальный банк из кредитного кооператива мог получиться только при вливании огромных клиентских средств. Вероятно, абсолютное большинство крупнейших частных банков было создано в тесном союзе руководства банка и руководителей крупнейших государственных компаний. Более того можно утверждать, что именно появление новых коммерческих возможностей у советских руководителей, связанных с коммерческими банками, стало одним из катализаторов распада СССР.

Многие из первых банкиров (Смоленский, Ходорковский) признают, что и для кооперативов, и для кооперативных банков золотые времена начались, когда были легализованы операции с наличкой. В конце 80-х крупные предприятия обладали большими фондами, но не имели возможности превратить их в наличные даже для легального увеличения фонда материального поощрения. Так возник один из первых каналов по превращению государственных капиталов в частные. Неограниченные операции по обналичиванию первых кооперативных сверхдоходов заложили основу для огромного бизнеса по обналичиванию денежных средств на долгие годы. Дальше - больше. Только ленивый руководитель конца 80-х - начала 90-х не "прокручивал" средства предприятия через коммерческий банк. Впрочем, были и совершенно легальные схемы использования государственных средств.

Одним из первых МЕНАТЕП пролоббировал разрешение обслуживать счета Министерства финансов и Государственной налоговой службы. В те годы при невозможности формирования пассивов за счёт средств частных лиц эти бюджетные средства открывали совершенно уникальные возможности.

Увлекательной многоходовой комбинацией является создание банковской группы ОНЭКСИМ. По мнению источников интернет-сайта com-

promat.ru это один из замечательных примеров приватизации советских капиталов.

Этап 1: Создание в 1989 году коммерческого клона государственного Внешэкономбанка под именем Международного Московского банка. Учредителя ММБ выступили крупнейшие советские банки 40% капитала и крупные европейские банки 60%. Крупнейшие клиенты и прежде всего спецэкспортёры активно перешли в коммерческий банк под иностранным контролем. Банк уже к 1993 по данным ИЦ "Рейтинг" был третьим по сумме активов.

Этап 2. В 1992 году Владимир Потанин и Михаил Прохоров создают и возглавляют компанию "Международная финансовая компания" (МФК), который был призван стать коммерческим клоном Международного банка экономического сотрудничества МБЭС (банк осуществлял расчёты в рамках СЭВ). Прохоров к этому времени уже три года работал начальником управления МБЭС, а Потанин, работавший с 1982 по 1990 в системе Минвнешторга, стал Президентом внешнеэкономической ассоциации Интеррос. При создании МФК Интеррос получил 10% уставного капитала. Крупные пакеты получили Сбербанк РСФСР, Банк внешней торговли РСФСР и МБЭС¹. Банк в закрытом режиме выполнил задачу сбора советских сэвовских денег и видимо перестал быть стратегически интересен своим крупнейшим учредителя. По крайней мере к 1995 доля Интерроса в МФК выросла до контрольной. При этом по состоянию на 1 июля 1994 года банк МФК был 11-м по сумме активов (2,16 трлн.рублей). В мае 1994-го Международная финансовая компания была перерегистрирована в Центральном банке РФ в акционерный коммерческий банк (АКБ МФК).

Этап 3. Интеррос стал одним из учредителей ОНЭКСИМ-Банка – нового универсального банка для обслуживания крупных внешнеторговых и внутрироссийских клиентов. Банк, по информации СМИ, изначально задумывался зампредом Правительства РФ Б.Фёдоровым как крупнейший российский экспортно-импортный, аналог американского Eximbank. 20 апреля 1993 года ЦБ РФ зарегистрировал "ОНЭКСИМбанк" - Объединенный экспортно-импортный банк, основанный Владимиром Потаниным. Потанин стал президентом ОНЭКСИМбанка, а его партнер Михаил Прохоров – председателем правления. Акционерами и клиентами нового банка стали более 30 крупнейших российских внешнеторговых объединений и предприятий, таких как "Соврыбфлот", "Техностройэкспорт", "Разноэкспорт", "Росвнешторг", НПО "Энергия", АО "Нафта-Москва", АО "Норильский никель", ГВК "Роснефтеимпекс". Совокупный оборот соучредителей банка превысил \$10 млрд. Репутация и профессионализм учредителей и акционеров, качество услуг банка позволили быстро расширить круг клиентов, в число которых вошли и крупные государственные и околосударственные структуры. "ОНЭКСИМбанк" стал первым "негосударственным банком с государственным менталитетом", как

¹ <http://www.interros.ru/>

говорил Владимир Потанин, и идеально вписался в конъюнктуру рынка. Уже в 1994 году он вошел в первую тысячу крупнейших банков мира, а в 1997-м стал третьим среди российских банков по размеру капитала. Не удивительно, что параллельно ММБ стал уменьшаться в размерах и в настоящее время контролируется австрийскими акционерами и под именем ЮниКредит банк занимает 21-е место по размеру активов¹.

Этап 4. Команда МФК переходит в ОНЭКСИМбанк. В июле 1997 года акционеры АКБ МФК объявили о слиянии банка с инвестиционной компанией "Ренессанс Капитал" Бориса Йордана (в которой также имели пакет акций). Совокупный капитал группы "МФК-Ренессанс" составил \$400 млн, а общая сумма активов превысила \$2 млрд. После кризиса августа 1998 года совместный проект "МФК-Ренессанс" был закрыт: Михаил Прохоров и Владимир Потанин вышли из акционерного капитала "Ренессанс Капитала" в рамках взаиморасчетов между акционерами. Прекратил свое существование и АКБ "МФК", который, по решению акционеров, был интегрирован, совместно с ОНЭКСИМ-банком, в структуру Росбанка – нового банка, созданного для решения посткризисных проблем и для оздоровления российской финансовой системы². Разумеется, что основным акционером Росбанка являлся ИНТЕРРОС. После кризиса 1998 года акционеры потеряли стратегический интерес к банковской сфере ибо в 1995 году созданный капитал позволил ИНТЕРРОСУ приватизировать активы другого масштаба. Таким образом в результате блестящих предпринимательских проектов в тесной связи с властями за 3-5 лет с использованием капитала государственных компаний и банков был создан один из крупнейших частных банков страны.

История N2. Азартные игры с бумагами и валютами.

Вновь повторимся, что ошибочная монетаристская политика Правительства РФ привела к тому, что в 1998 году большая часть российских банков была увлечена игрой ГКО-ОФЗ. Основой экономической модели ГКО стал механизм финансовой пирамиды, аналогичный механизму МММ. В результате на обслуживание госдолга Правительство в 1998 году тратило до 60% всех налоговых поступлений. Однако, значительно хуже то, что доходность ГКО в 140% оттягивала деньги из реального сектора. Даже высокорентабельный бизнес в условиях 20% инфляции не может платить больше 40-50% годовых. Понимали ли банкиры-предприниматели, что пирамида ГКО рухнет подобно МММ? В 1997 году доходы по ГКО составляли более 30% всех банковских доходов. Не могли не понимать, но...

Дефолт изменил весь банковский сектор. Августовский кризис мгновенно отразился на положении российских коммерческих банков. Иммобилизация государственных ценных бумаг и фактическая остановка рынка межбанковского кредитования резко подорвали ликвидность

¹ <http://www.unicreditbank.ru/rus/about/unicredit/numbers.wbp>

² <http://www.interros.ru/>

банковской системы. Последовавший затем отток средств клиентов, прежде всего физических лиц, с банковских счетов и нарушение работы платёжной системы, происшедшие за короткий срок вслед за решениями от 17 августа, наглядно показали, что банковский кризис приобрёл системный характер. Очевидные потери российских банков прослеживаются по всем основным параметрам их деятельности. Серьёзной проблемой явился значительный объём задолженности банков в иностранной валюте. Начиная с 1997 года банки в условиях стабилизации финансовой системы впервые активно увлеклись спекулятивными операциями типа carry trade, т.е. займами в валюте с последующей инвестициями в ГКО или кредитованием клиентов с рублёвой выручкой. Стоит ли говорить, что в погоне за прибылью многие банки санкционировали своим трейдерам игру на бирже "с кредитным плечом". В случае если плечо 1/10 то и доход вырастает в десять раз. Понятно, что обвал рубля predetermined невозможность исполнения валютных обязательств или их исполнение за счёт клиентов, если конечные бенефициары банка хотели сохранить лицо перед западными партнёрами.

По данным коммерческих банков, убытки банковской системы по состоянию на 1.03.99 составили 35,3 млрд. рублей по сравнению с 2,9 млрд. рублей прибыли на 1.08.98, а удельный вес убыточных банков в общем количестве действующих вырос с 32% на 1.08.98 до 37,4% на 1.03.99. Совокупный капитал банковской системы (по методике Банка России без учёта Сбербанка России) сократился за период с 1.08.98 по 1.03.99 со 102,1 до 41,2 млрд. рублей, или на 59,6%.

Наибольший удар кризис нанёс крупнейшим многофилиальным банкам в силу специфики структуры их операций, включающих значительные вложения на рынках ГКО-ОФЗ, большой объём срочных сделок на валютном рынке, активную работу с вкладами населения. Потери, понесённые крупными многофилиальными банками, predetermined также возникновение сложностей с обслуживанием бюджетных средств банковской системой и стали одной из основных причин замораживания операций на рынке межбанковских кредитов.

Доля активов проблемных банков в совокупных активах банковской системы увеличилась с 1.08.98 по 1.03.99 соответственно с 12,1 до 43,3%. Ситуация в банковской системе усугубилась оттоком средств населения в условиях девальвации рубля и роста недоверия к банкам. В результате доля депозитов физических лиц в совокупных пассивах банковской системы за период с 1.08.98 по 1.03.99 уменьшилась с 25,4 до 17,7%. Одновременно ухудшилось качество активов банков. Общий объём просроченной задолженности банкам по предоставленным кредитам (в реальном выражении) вырос в период с 1.08.98 по 1.03.99 с 17,5 до 26,4 млрд. рублей, или на 50,6%, что составило соответственно 6,0 и 10,6% от общего объёма кредитных вложений.

Как уже было сказано выше, кризис носил беспрецедентный по скорости и по глубине характер. Это была настоящая паника. Обрушение банков происходило мгновенно и с какого-то момента и сами акционеры,

пытаясь спасти свои капиталы, ускоряли падение. В результате кризиса обанкротился целый ряд крупнейших банков: ИНКОМбанк, ТОКОбанк, Империял, СБС-Агро. По расчётам, сделанным Московским банковским союзом в 1998 году, общие потери российской экономики от августовского кризиса составили 96 миллиардов долларов. Из них корпоративный сектор утратил 33 миллиарда долларов, население - 19 миллиардов долларов, прямые убытки коммерческих банков (КБ) достигли 45 миллиардов долларов. Некоторые «Эксперт»ы считают эти цифры заниженными. Значительная часть обязательств разорившихся банков принял на себя государственный Сбербанк. И здесь косвенно встаёт проблема этичности косвенной национализации убытков. Т.е. пока банки богатели на carry trade в том числе за счёт договорённостей с Правительством о "валютном коридоре" вся прибыль распределялась в частном порядке, но когда возникли убытки, многие предприниматели предпочли не отвечать по обязательствам своих финансовых организаций. Ряд крупнейших инвесторов даже после восстановления финансового рынка потерял интерес к банковскому сектору и многие крупные банки последовательно перешли в руки иностранных собственников.

Спустя всего десять лет в 2008 году банковский кризис повторился.

Удивительно, но причины были очень похожи на кризис 1998 года, в прочем не смотря на это, при значительных ЗВР Правительство и ЦБ допустили развёртывание паники осенью 2008 года, неконтролируемую 50% девальвацию рубля, 70% обрушение фондового рынка, свёртывание кредитования реального сектора экономики и как следствие 17% падение промышленного производства. С большим опозданием Правительство РФ начало предпринимать необходимые меры кейнсианского характера по поддержанию национальной экономики как в лице крупнейших и градообразующих предприятий, так и в целях поддержания занятости в стране. Высокая степень зависимости банковского и корпоративного сектора от внешних заимствований привела к массовым margin call и дефолтам. Лишь чрезвычайные антикризисные меры на фоне улучшения внешней конъюнктуры смогли в 2010 году переломить тенденцию спада в экономике страны. Разорилось множество крупных и мелких банков. Кризис 2008 года предопределил усиление роли государственных и аффилированных с властью банков. В этом очевидно усматривается как много положительного (укрупнение банков), так и отрицательное (уменьшение региональных и специализированных банков, сокращение предпринимательской активности). В 2012 году общее число банков составило менее тысячи. Предпринимательство в банковской сфере всё больше становится похожим на классический "трудовой" банковский бизнес.

История №3. Финансово-промышленные группы.

Как следует из первой части данного раздела, в новейшей истории России частный капитал довольно часто превращался из финансового в промышленный и наоборот. Предприниматели, естественно, стремятся разместить капитал с наибольшей доходностью вне зависимости от сферы

применения. Часто приоритеты могут неотнократно меняться в зависимости от рыночной конъюнктуры. М.Ходорковский в своих воспоминаниях писал о том, что первый его банк КИБ НТП создавался, прежде всего, для скупки валюты у экспортёров, а сама валюта позволяла получить 400% прибыли от продажи компьютеров. Спустя год "возникло понимание - торговля тема не поворотливая, можно двигаться быстрее. Без товара, только деньги. И я посвятил всё внимание банку"¹. Но стоило на горизонте замаячить большой приватизации как банк из основной сферы деятельности превратился в инструмент, а после кризиса 1998 года вообще обанкротился. Собственно сам по себе процесс развития диверсифицированных объединений является нормальным для всех развивающихся экономик. Чисто теоретически роль интегрированных финансово-промышленных групп определяется их возможностями по реализации капиталоемких, наукоемких и стратегических проектов. Вместе с тем, финансово-промышленная интеграция значима не только в контексте организации инвестиционного процесса на мезоуровне, но и их социально-значимыми функциями. В российской экономике финансово-промышленные группы в силу своего преимущественно межрегионального характера выполняют функцию «связывания» экономического пространства, а в силу своей отраслевой специализации - функцию обеспечения ускоренного развития обрабатывающей промышленности, формируя базу для диверсификации национальной экономики. Проблемы развития корпоративных объединений рассматривались многими отечественными и зарубежными учёными, однако, как сказано выше, большинство российских групп приобрели диверсифицированный характер в тот период, когда их собственники имели весьма смутные представления о современной рыночной экономике. Однако, когда начиналась большая приватизация и в списке, по воспоминаниям того же Ходорковского, появились 800 крупнейших предприятий, у молодых капиталистов появился волчий аппетит к риску и всеядность. В результате в Менатеповскую группу «Роспром» на момент её учреждения 1 сентября 1995 года входило около 100 предприятий из семи секторов экономики.

Развитие экономики развитых стран являет большое количество примеров крайне успешной концентрации производств. Здесь и японское экономическое чудо «кэйрецу» и корейские «чоболи» и кластеры «Силиконовой долины». Изучение этого опыта позволило предположить, что и в условиях переходной российской экономики способность промышленных организаций адаптироваться к динамичным изменениям внешней среды является важнейшим условием сохранения их конкурентоспособности. В сложившейся в пореформенной России экономической обстановке дефицита инвестиционных ресурсов для многих предприятий особенно актуальной стала проблема поиска новых оптимальных форм консолидации. К таким формам можно отнести формирование финансово-промышленных групп, первые из которых были зарегистрированы ещё в 1993 г.

¹ <http://profismart.ru/web/bookreader-142283-11.php>

Определение ФПГ, которое дал Д. Львов, характеризует финансово-промышленную группу как довольно гибкую структуру, в которой предприятия и банки не теряют своей юридической самостоятельности и организационно-правовой формы, приобретая при этом широкие возможности инвестиционной деятельности: «Финансово-промышленные группы - это такие объединения промышленных предприятий, НИИ, коммерческих банков, инвестиционных, страховых, торговых, транспортных и других компаний, которые позволяют участникам вести совместную скоординированную деятельность без потери своего хозяйственно-правового статуса»¹. Сохранение экономической самостоятельности является безусловным условием конкурентоспособности каждого участника группы вне зависимости от его отраслевой специализации. В противном случае участник проиграет конкуренцию коллегам по цеху, что предопределяет не рыночный характер трансфертного ценообразования внутри группы.

К специфическим причинам формирования ФПГ относились льготы и преимущества, прописанные в специальном федеральном законе 1995г. №190-ФЗ «О финансово-промышленных группах», возможность получения государственной поддержки и обязательное участие банков в группах.

Для банка интеграция в ФПГ означает надежную кредитную клиентуру с прозрачной отчетностью, имеющую ликвидное обеспечение, большой собственный капитал, мощный консолидированный баланс и тем самым решить задачу размещения больших активов. Достаточно часто банки вынуждено формируют ФПГ для управления проблемными активами. "Дочке" Сбербанка, компании «Сбербанк капитал», достались в управление дефолтные строительные активы стоимостью свыше \$4 млрд, рассказывал в 2009 году в интервью «Ведомостям» глава «Сбербанк капитал» Ашот Хачатурянц². При этом он ожидал, что в перспективе его компании могут достаться активы еще на \$10 млрд. В частности, «Сбербанк капитал» забрал недвижимость сибирского ритейлера «Алпи» на 324 000 кв. м, от «Капитал групп» ему досталось 60 000 кв. м в проекте «Москва-сити» и 15 000 кв. м в жилом комплексе «Город яхт»; компания Coalso отдала «Сберу» 50,01% долей в ООО «Хрустальные башни» (бизнес-центр на 168 000 кв. м) и подрядную компанию «Главное военно-строительное управление «Центр». Один из самых масштабных девелоперских проектов госбанка - строительство в 3 км от МКАД по Новорижскому шоссе «города миллионеров» под названием «Рублево-Архангельское». Судя по тому, что он предполагал возведение 5,15 млн кв. м жилья бизнес-класса на территории 430 га, с инвестициями в него около \$9 млрд, "Сбербанк капитал" стал крупным самостоятельным девелопером, а не техническим дочерним коллекторским агентством. Необходимо отметить, что с деятельностью "Сбербанк капитала" связано большое количество обвинений в рейдерстве,

¹ Львов Д.С. Экономика развития. – М.: Экзамен, 2002. – С.47.

² <http://www.vedomosti.ru/persons/cit/28998/page1>

т.е. в предпринимательской операции по захвату собственности проблемных заёмщиков. Суть обвинений состоит в том, что Сбербанк, уклоняясь от реструктуризации проблемных кредитов, использовал юридические и административные формы установления контроля над заёмщиками. Так в частности в течение 2009-2011 годов достоянием гласности стали конфликты вокруг группы МАИР, торговой сети RedMart, холдинга "Энергомаш", группы "Клондайк" и других. Поскольку проблемные активы подлежат реализации, то в зависимости от деталей этой реализации имидж самого Сбербанка может пострадать, что собственно является одним из существенных недостатков ФПГ, когда проблемы одного из участников группы отражаются на других. Тем не менее именно дифференцированный характер ФПГ открывает для банков широкие предпринимательские возможности. Предпринимательская хватка позволила целому ряду банков, например Альфа-банку, в условиях кризиса 2008-2009 годов интегрировать в состав своих групп проблемные активы с максимальным дисконтом.

Особо хотелось бы отметить, что функционирование ФПГ выгодно и государству (иначе в законе не было бы прописано столько поддерживающих мер). Во-первых, решается проблема направления банковского капитала в промышленность; во-вторых, увеличивается надёжность банковской системы в целом, совершенствуется её структура, становясь более гибкой и неоднородной; в-третьих, усиливается конкуренция: между банками внутри ФПГ за обслуживание наиболее выгодных участников группы, между ФПГ за привлечение новых крупных организаций.

Крайняя запутанность и разветвлённость внутренней структуры ФПГ вызвана стремлением максимально запутать учёт и минимизировать на этой основе налоговые платежи, а также обойти существующие требования государственного регулирования, в том числе ограничения на инвестиционную деятельность.

В настоящее время основным структурообразующим элементом ФПГ является, как это уже отмечалось выше, финансово-кредитный институт. Существует даже мнение, что по-настоящему эффективными и прочными могут стать лишь те ФПГ, которые инициированы именно банками, а не группами промышленных предприятий. Попытки таких предприятий учреждать собственные банки малопродуктивны. Банк может быть банком одного клиента, но такой банк остаётся "карманным" и не может рассматриваться как реальная ФПГ.

Как справедливо отмечает большинство исследователей, настоящие ФПГ могут интегрироваться только вокруг крупнейших банков и предприятий. При этом важнейшим условием сохранения ФПГ является профицит денежного потока по основному виду деятельности. В случае необходимости усиления профильного бизнеса группа может распадаться. В условиях тяжелейшего кризиса ликвидности глава ФПГ "Базовый элемент" Дерипаска был вынужден продать осенью 2008 года большое количество различных непрофильных активов и в том числе главный банк группы "Союз", однако в 2012 году вернул себе контроль над банком. Важной

особенностью функционирования банков в составе ФПГ, связанными с государственными и полугосударственными компаниями и структурами, является последовательная приватизация банковских структур в интересах стейкхолдеров. Таким образом Мэрия Москвы утратила контроль над банком Москвы, а ЛукОйл уступил контроль над Петрокоммерцбанком.

ФПГ в современной российской экономике играют важную народнохозяйственную роль и несомненно в ближайшие годы будут оставаться локомотивами экономики.

История №4. Розничное эльдорадо.

Логика развития российской экономики предопределила доминирующую роль кредитов юридическим лицам (75%) в целом по банковской системе. В то же время анализ показывает, что самую высокую рентабельность активов показывает небольшая группа специализированных розничных банков. Здесь и банки с иностранным фондированием или с госучастием, например Хоум Кредит и ВТБ24. С предпринимательской точки зрения наибольший интерес представляют три банка, первичный капитал которых был сформирован в других сферах. Это - "Русский стандарт", ТКС, "Связной".

Пионером в развитии массового розничного бизнеса был Банк "Русский стандарт". Потребительское экспресс кредитование в местах продаж и рассылка кредитных карт были в новинку и привели к взрывному росту кредитного портфеля. В пике скептически настроенным традиционным банкирам, банк быстро выбился в лидеры по темпам роста, количеству выданных физическим лицам кредитов и особенно по прибыли (чистая прибыль в 2005 году составила 5,9 млрд рублей, а в 2006-м - 14,5 млрд). Этому способствовала эффективная ставка потреб кредитования, составлявшая в 2004 году с учётом комиссий 66% годовых, в 2005-м - 55%, а в 2006-м - 44% годовых. Банк по его собственной информации является ведущим частным банком на рынке кредитования населения с 25 миллионами клиентов и входит в 30 крупнейших банков России. Успехи в расширении бизнеса, однако, имели и оборотную сторону, поскольку сопровождались массовыми обвинениями в ростовщичестве, введении клиентов в заблуждение и бандитских способах коллекторства. Так владелец банка Рустам Тарико фигурировал в скандале, связанном с выдачей банком «Русский стандарт» потребительских кредитов. Роспотребнадзор постоянно был завален жалобами заёмщиков, которые сообщали, что банк нарушает их права при предоставлении кредитов. В частности, указывается на то, что банк рассылал по почте кредитные карты, которые можно было активировать по телефону, а операторы call-центра не давали полной информации об этой услуге и последствиях её заключения, а реальная плата за пользование кредитом оказывалась в несколько раз выше той, которую они называли. Глава Роспотребнадзора Геннадий Онищенко так проникся бедами граждан, что пообещал опубликовать их письма. В июне 2007 года Генпрокуратура поручила Центробанку, Федеральной антимонопольной службе и Федеральной службе по финансовому мониторингу провести проверку

«Русского стандарта», в результате которой подтвердилось, что банк нарушал закон "О защите прав потребителей" - не предоставлял заёмщикам полной и достоверной информации, не доводил до потребителей информацию о последствиях заключения договоров, а реальная плата за пользование кредитом оказывалась в несколько раз выше декларируемой. Скандал сошёл на нет после того, как в Генпрокуратуру для беседы был приглашён Рустам Тарико. После той встречи, 16 июля 2007 года, Генпрокуратура объявила, что по её требованию "Банк Русский Стандарт" принял решение отменить с 15 августа 2007 года ежемесячные комиссии (плату за обслуживание счета, комиссию за расчётное обслуживание) по всем предоставляемым банком кредитам, реструктурировать задолженности клиентов с отменой плат за пропуск платежей и неустойки, а также прекратить переуступку прав требований к гражданам в ООО "Агентство по сбору долгов". Однако и по итогам 2012 года в интернете мы найдём множество жалоб клиентов. Новым средством роста доходности для группы стало использование возможностей "Русский стандарт страхование".

Типичная история розничного банка изложена Олегом Тиньковым. Поход в банковский бизнес в 2000-х был вызван очевидным дефицитом современных банковских услуг на фоне растущего спроса. Высочайший процент, недорогое фондирование, плановый невозврат и рынок на 140 миллионов человек. Кризис 2008 года изменил ситуацию с пассивами. Фондовый и иностранные рынки закрылись и розничные банки обратились к пассивам физических лиц. Страхование вкладов сравняло привлекательность крупнейших госбанков и малых частных, что привело к массовому притоку вкладов под высокие процентные ставки. Укреплению тенденции способствовало традиционное недоверие российских пенсионеров к специализированным пенсионным инструментам. Многие пенсионеры, имевшие паи фондов, в кризис 2008 увидели обвальное падение стоимости и, не став дожидаться восстановления рынка, активно переложившись в наиболее доходные депозиты. И сегодня, как видно на примере классификации журнала ««Эксперт»» у розничных банков доля депозитов составляет до 50% и доля кредитов физлицам более 50%. В результате по итогам 2012 только розничные банки показывают рентабельность собственного капитала более 20% в то время как большинство банков показывают рентабельность на уровне 10% годовых, что соответствует средней текущей доходности годового депозита¹. Уникальность данной модели замечательна тем, что розничные банки с высокой долей упрощения выполняют роль посредника в отношениях между возможно знакомыми друг с другом людьми. Дальнейшее развитие рынка неизбежно приведёт к усилению активности конкурентов. С одной стороны крупнейшие банки будут усиливать присутствие на розничном рынке, снижая общую маржинальность, а с другой стороны будут поджимать новые ростовщики. Есть и третья угроза - это собственно ритейлеры, которые выходят на рынок финансовых услуг. Здесь и альянс

¹ «Эксперт». 2013, №2 - С.27

Альфа-банк - X5 - Retail, Седьмой континент - Финсервис и новейшая история «Связной Банк». И здесь открывается новый простор для предпринимательства и инноваций.

История N 5. Ростовщичество.

Понятие ростовщичества является комплексным и имеет не только экономический, но и социальный и даже религиозный характер. Банковский бизнес прост в своей сущности: купить деньги дёшево, а продать дорого. Ростовщичество в современном понимании это кредитование под сверхвысокие проценты. Наряду с официальным банковским бизнесом растёт и множится частный кредитный бизнес. При этом, по нашему мнению, под определение «ростовщический» не попадает бизнес, связанный с потребительскими обществами и кассами взаимопомощи в том случае, если из процент сопоставим с банковским. Ростовщический бизнес цивилизуется наряду с банковским. Солидные бизнесмены, занимающиеся быстрыми займами под высокие проценты, обижаются, когда их называют ростовщиками: все-таки с этим термином связаны устойчивые негативные ассоциации. Поэтому в современных условиях чаще используется куда более респектабельное определение – микрофинансовые организации, или МФО. Собственно микрокредитование как вид деятельности очень далёк от ростовщичества. Это социальный проект по оказанию помощи беднейшим потребителям. Не случайно изобретатель микрокредитования бангладешец Мухаммад Юнус стал лауреатом Нобелевской премии мира в 2006 году. Российские МФО использовали эту возможность для организации легального ростовщического бизнеса. От банков они отличаются тем, что осуществляют свою деятельность без специальной лицензии (как правило, в форме обычных ООО), выдают обычно совсем небольшие суммы до 50 000 рублей, на короткий срок и без утомительных проверок платёжеспособности практически всем. С классическими ростовщиками МФО роднит заведомо высокий процент: как правило, займы выдаются под 100-730% годовых. Ещё одно сходство с ростовщиками представители МФО приобретают при работе с просроченными долгами: методы воздействия и психологический прессинг бывают довольно жёсткими. В результате перепуганные должники иной раз отдают своё имущество в счёт погашения долга, хотя по закону взыскание на имущество может быть обращено только по решению суда. Правда, наиболее известные МФО дорожат своей репутацией и постоянно подчёркивают, что работают исключительно в рамках закона.

Важный юридический нюанс: согласно закону «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» № 151-ФЗ РФ от 2 июля 2010 года, такая организация имеет право осуществлять свою деятельность только после внесения сведений о себе в государственный реестр МФО. К «белым ростовщикам» можно отнести и частные ломбарды. На рынке не мало и «серых кардиналов» - частных процентщиков. Эти ростовщики, как правило работают по рекомендации и с достаточно крупными суммами. Среди них и предприниматели со свободными средствами и бывшие бандиты и даже бывшие и нынешние сотрудники банков имеющие такой "левый"

заработок. Существуют и разнообразные кредитные мошенники, но это уже сфера криминального предпринимательства.

История №6. Новые деньги.

Уже сейчас банковский бизнес - это прежде всего информационные технологии. Собственник "ТКС-банка" Олег Тиньков: "По большому счёту наш бизнес – не банковский, это скорее математика. Почему у нас более половины работников – люди из Физтеха и мехмата МГУ – математики и аналитики? По существу, наш бизнес – это наука, обработка больших массивов информации, их сопоставление, анализ, тесты"¹.

Подводя итоги современного состояния российского банковского сектора, необходимо отметить, что, несмотря на очевидные успехи в формировании современных, высокотехнологичных банковских и финансовых учреждений, все активы российских банков вместе взятые соответствуют по своему объёму активам только одного из крупных мировых банков, что очевидно создаёт обширное поле возможностей для предпринимательских проектов в будущем. Глобальная мировая финансовая система развивается очень активно, и то, что кажется незыблемым, может через несколько десятков лет оказаться архаизмом.

Как известно, хронологически деньги пережили четыре этапа эволюции: товарные (соль, шкурки, металлы), обеспеченные (когда владелец денег может в любой момент обменять их на товар по фиксированному курсу), фиатные (деньги, которые не могут быть обменены на товары, но принимаются на определённой территории как ценные бумаги) и кредитные. Нельзя говорить, что эти этапы следуют друг за другом в строгой последовательности, правильнее сказать, что в определённые периоды доминирующими являются те или иные виды.

С другой стороны, первые образцы кредитных денег появились, по крайней мере, пять тысяч лет назад в Вавилоне, а в Европе система "кредиток" с отпечатком пальца существовала ещё при тамплиерах. Очевидно, что в современном мире после Брентон-Вуда главенствующей денежной системой является фиатная - стоимость глобальных мировых валют не привязана ни к какому товару, их отношения друг с другом регулируются рынком.

В современном финансовом мире существуют две глобальные свободно конвертируемые валюты: доллар США и Евро. В финансовых играх присутствует и английский фунт, и швейцарский франк. В начале 2000-х годов возникло множество идей по созданию межнациональных валют - в прессе широко обсуждались "амеро" (валюта США, Канады и Мексики), "сукре" (в Латинской Америке), "афро", "золотой динар"- единая валюта стран Персидского залива, а также объединённые финансовые системы Новой Зеландии и Австралии и конечно Белоруссии с Россией. Ни один этот проект пока не дошёл до чего-либо реального, а долговой кризис в еврозоне показал, насколько рискованными являются такие проекты: в период

¹ http://www.docme.ru/doc/716/tin._kov-o.yu.---ya-takoj-kak-vse

стабильности единый валютный режим сильно тормозит наиболее развивающиеся страны, в период кризиса страдают даже наиболее надёжные экономики.

Мировой кризис 2008 года был удивителен тем, что весь экономический мир накануне его уверовал в бездонность банковских фондов. Казалось, что весь мир живёт в двух разных мирах. Бедняки всего мира, мечтающие о ста долларах в месяц, и инвестбанкиры, преумножающие миллиарды за счёт деривативов на растущем рынке. Живая банкнота и банковские выписки - словно настоящая и виртуальная валюты. Экономист Степан Демура о причинах кризиса писал так: "Причины кризиса в перепроизводстве долгов. Кризис был создан путём наращивания долговых обязательств последние 20 лет. Получилось так, что весь мир доходы будущих периодов уже потратил вчера и сегодня. Прорывов технологических пока что не видно. Как можно повысить потребление американцев?! Последний путь, – все говорят, – это вертолёт Кейнса: разбрасывать деньги. Вот вы разбросали деньги – бензин стоил доллар, теперь стоит 10, ваши доходы увеличились ровно на столько же, но это равновесие"¹. Банкротство Lemann Brothers вернуло игроков к пониманию реальной стоимости денег. На время кризиса пузырь сдулся и банки и финансисты ощутили дефицит ликвидности. На фоне кризиса выросла волатильность рынков, просыпается интерес к претенденту на мировую гегемонию - китайскому юаню, продолжаются игры с золотом. Рынки полностью восстановились к 2012 году, и это значит, что они вновь начали двигаться к новому кризису, открывая новые возможности предпринимателям в области финансов.

Вслед за США весь потребительский мир погружается в кредитный океан. Объём выданных ссуд непрерывно растёт. Банки специально непрерывно придумывают новые схемы и продукты для того чтобы увеличить заёмщику кредитный лимит. Ипотека на 25 лет, револьверный trade-in на машины, студенческий займ, кредитное плечо для игры на бирже и многое другое. Сегодня хорошая кредитная история значительно важнее, чем сбережения. Только к пенсии обычный американец заканчивает выплаты по закладным. Система кредитования столь масштабна, что любой сбой в механизмах привлечения или размещения может привести к масштабному кризису. Вся американская экономика живёт в долг. Известный российский экономист Михаил Хазин отмечает, что при мировом ВВП в \$60 трлн., совокупный долг субъектов американской экономики превышает \$50 трлн².

В условиях когда американская, а значит и мировая экономика балансирует на грани дефляционной спирали, очевидно, что финансовые власти обречены лечить долговую зависимость новыми триллионами "смягчений" и инфляцией. Финансовая политика российского Правительства

¹ <http://vibora2.ru/7611999.php>

² http://masterfreelife.ucoz.ru/publ/mikhail_khazin_est_li_zhizn_bez_ssudnogo_procenta/1-1-0-4

в то же время кардинально отличается от политики их зарубежных коллег. В начале 2013 года реальная ставка по корпоративным кредитам в Германии составляет 1,2% годовых на фоне 6,7% в России¹. Не вызывает сомнения, что при такой стоимости заёмного капитала реализация инвестиционных, инфраструктурных и аграрных проектов подвержена дополнительным рискам и сдерживает развитие корпоративного кредитования. В этих условиях финансисты активно ищут новые высокодоходные и перспективные формы бизнеса в смежных отраслях, например электронные деньги.

Способы оплаты товаров и услуг продолжают эволюционировать довольно быстро. Ещё два-три десятка лет назад сложно было представить, что можно будет войти в любой магазин с пустым кошельком и уйти оттуда с покупками, расплатившись по ним с помощью банковской карты, а сегодня билет можно оплатить "милями", товары приобрести за "бонусы". Развитие системы бесконтактных платежей (например, системы PayPass) также вытесняет карты. Подобно тому, как появление банковских карт революционизировало банковскую отрасль и ритейл, в настоящий момент достижение нового технологического уровня создаёт условия для взрывного развития электронных денег. Простые платёжные терминалы позволили небольшой российской микроплатёжной компании QIWI стать одним из мировых лидеров в своём секторе и выйти на IPO. Компания ЯНДЕКС-деньги, у которой по данным аналитической компании TNS в апреле 2012 было более 19.000.000 клиентов, была куплена Сбербанком России. Рост на 25% в 2012 г. онлайн-торговли до \$17 млрд. радует, но это в 8 раз меньше, чем в Великобритании, что свидетельствует об огромном потенциале рынка. Совершенствование технологии RFID, появление дополненной реальности, облачные технологии в интернете и другие изобретения уже превратили "смартфоны в полноценные банковские терминалы и процесс продолжается"².

6. Господрядчики

К началу 2000-х приватизация была в целом завершена. Масштабная пост дефолтная девальвация рубля создала предпосылки для резкого оживления промышленности. Крупнейшие предприятия обрели если не новых, то, как минимум, эффективных собственников. Государство набирало новую экономическую силу во главе с новым Президентом. Вместе с государством выросли и его подрядчики.

Газ, металл, и Интернет-медиа-инвест Усманова

¹ Эксперт N9/2013, стр.48

² Бернар А. Лиетар. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру. - М.: Олимп, АСТ, Астрель, 2007. – 496 с.

Богатейший человек России по версии Forbes 2012 и 2013 годов Алишер Усманов в интервью «Ведомостям» в 2003 г. рассказывал: «В 2000г. я стал гендиректором «Газпроминвестхолдинга» (дочерняя структура «Газпрома»), у меня были иные задачи. «Газпроминвестхолдингу» предстояло избавиться от непрофильного бизнеса, в частности от принадлежавших ему акций металлургических предприятий - ОЭМК и ЛГОК. Весной 2002 года мы эту задачу успешно выполнили - с большой выгодой реализовали эти активы. Доходность сделки по продаже акций «Газметалла» в который вошли ОЭМК и ЛГОК, составила не менее 15% годовых, а в сумме Газпром выручил \$72 млн - на \$20 млн больше, чем он туда вложил»¹.

Именно эти предприятия оказались в собственности структур Усманова и положили начало строительству его гигантской металлургической империи. Считается, что именно усилиями Усманова в Газпром были возвращены десятки «уведённых» дочек, в частности СИБУР. Видимо за эти заслуги согласно официальной информации Алишер Усманов до сих пор занимает пост гендиректора ООО «Газпроминвестхолдинг», что не мешает ему быть совладельцем холдингов «Металлоинвест», mail.ru и множества прочих активов.

В чём секрет этого предпринимателя? Как узбек по национальности, мастер спорта по фехтованию, выпускник МГИМО, жертва «политических репрессий» мог стать «государственным олигархом» в современной России? Синтез семейных ценностей, хорошего образования, восточного воспитания, спортивного характера, уголовной закалки и преданности команде? Благосклонность власти, видимо, связана с его активным участием в спортивной жизни страны. Он всегда активно помогал своей супруге Ирине Виннер - главному тренеру российской сборной по художественной гимнастике, он возглавляет международную федерацию фехтования, активно участвует в Подготовке Олимпиады в Сочи-2014. Инвестирует в Интернет и медийные активы, при этом не вмешивается в управление своих предприятий, доверяя основателям - своим младшим партнёрам и менеджерам. Живёт в Лондоне и является совладельцем английского клуба «Арсенал» и «любит его как женщину». Столь диверсифицированные деловые и личные интересы с точки зрения стратегии способствуют минимизации рисков, но снижают доходность. Однако пример Усманова доказывает, что его предпринимательская модель является самой эффективной в России.

Короли госзаказа

Специальное исследование Forbes (01.03.2012) ставило своей задачей узнать, кому из предпринимателей выгодна существующая власть? В качестве метода исследования Forbes проанализировал госконтракты, которые были заключены за последние четыре года, когда первым лицом в стране был Дмитрий Медведев. Подсчитав госзакупки на общую сумму более 5 трлн. рублей, Forbes составил рейтинг бизнесменов, получивших самые крупные

¹ http://www.vedomosti.ru/library/news/8967021/u_nego_bylo_chute

заказы государства. Так называемые «друзья Путина» на 2012 год являются главными партнёрами государства.

«Государство будет поддерживать крупные инфраструктурные проекты» - это цитата из программной статьи Владимира Путина «Нам нужна новая экономика», опубликованной в газете «Ведомости»¹. Собственно, эта «новая экономика» уже полным ходом работает в России. Почти все лидеры списка получают сотни миллиардов на дорожное и инфраструктурное строительство. Прокладка трубопроводов, обустройство месторождений, строительство мостов и тоннелей - именно эти работы приносят главные доходы господрядчикам.

Там, где речь идёт о больших заказах, не остаётся места конкуренции и «случайным» подрядчикам. Значительная доля федеральных инфраструктурных проектов достаётся всего 5–6 компаниям Ротенберга, Магомедова, Тимченко и некоторых других участников рейтинга. Конечно, это можно было бы объяснить тем, что не так много компаний в России способны реализовывать масштабные проекты, обладают для этого техникой и технологиями. А ведь, как замечает Владимир Путин в той же статье, «конкуренция лежит в основе современной экономики». Характерно, что, работая над этим рейтингом, журналисты Forbes всего лишь несколько раз видели названия зарубежных компаний, хотя именно они обладают столь необходимыми России ноу-хау и технологиями.

«Транснефть» и «Газпром» раскрывают информацию не полностью - объявляют тендеры и публикуют информацию о победителях, не указывая сумму контракта. На сайте «Газпрома» в извещениях о закупках труб перечисляется ассортимент, но, как правило, отсутствует требуемый объем закупок. Большая удача, если в извещении о подведении итогов конкурса будет обозначена длина участка трубопровода. На просьбу Forbes раскрыть крупнейших поставщиков и подрядчиков, а также общую сумму выигранных контрактов «Газпром» не ответил. Крупнейшие подрядчики «Стройгазмонтаж» и «Стройгазконсалтинг» тоже отказались от комментариев. Из крупных контрактов «Газпрома» и «Транснефти» Forbes не удалось подсчитать бюджеты на разведку, разработку, обустройство месторождений и затраты на ремонт.

ФСК нашла другой метод. Компания, которая в последнее время тратит на инвестиционную программу от 130 млрд. до 170 млрд. рублей ежегодно, не раскрывает многие контракты на поставку и капитальный ремонт оборудования, прокладку кабелей и сетей. Значительная часть контрактов ФСК, реализуемых в рамках крупных проектов (Олимпиада в Сочи, АТЭС и др.), вообще не проходит в отчётности. Очень часто крупные контракты дробятся на несколько лотов. Значительная часть контрактов, которые выкладываются на сайте, публикуются без указания стоимости. На просьбу Forbes прокомментировать эту тему, в ФСК не ответили. Среди подрядчиков ФСК встречаются любопытные компании вроде ООО «Медведь», учредителями которых выступают никому не известные офшорные компании.

¹ Путин В.В. Нам нужна новая экономика. – Ведомости, 30.01.2012

Это только видимая часть айсберга. Никуда не делись старые уловки чиновников и менеджеров - неработающий поиск на сайтах, выкладывание договоров в виде файлов PDF, «битые» ссылки и др. Интересная деталь: «монополизация» госзаказа каким-то одним подрядчиком часто встречается и на региональном уровне.

Лидер рейтинга Forbes Аркадий Ротенберг, давний сподвижник Владимира Путина, выигрывает тендеры в разных секторах экономики. Кроме него в список попал ещё один старый знакомый Путина, Геннадий Тимченко. Из новых королей госзаказа, резко усилившихся в период президентства Дмитрия Медведева, отметим группу «Сумма» Зияудина Магомедова. Есть в рейтинге и Зияд Манасир, Искандер Махмудов или Олег Дерипаска.

Что ждёт эту мощную систему, выросшую вокруг государства? Если судить по планам правительства, её будущее выглядит вполне благополучно. Владимир Путин, акцентируя внимание на развитии инфраструктуры, обещает «десятилетку большой стройки» - по его словам, только на строительство дорог до 2020 года государство потратит 20 трлн. рублей. В свою очередь, чтобы избежать «топливных кризисов», правительство готово потратить на строительство трубопроводов более 350 млрд. рублей. Грандиозны и планы госмонополий. Объем инвестиционного бюджета ОАО «РЖД» на 2012 год запланирован в размере 428,4 млрд. рублей. Новая инвестпрограмма является самой масштабной и превышает программу 2011 года на 32 млрд. рублей. В свою очередь «Газпром» запланировал на 2012–2013 годы инвестпрограмму на сумму \$94 млрд. Бюджет Сочинской олимпиады, которая реализуется по схеме частно-государственного сотрудничества, по словам министра спорта В.Мутко уже превысил фантастические 1,526 трлн. рублей.

Сложившая в России при Владимире Путине политическая система, концептуально именуемая «суверенной демократией», выстроила определённые отношения с бизнесом. Ближний круг к власти предстаёт в образе крупнейших предпринимателей на федеральном уровне. Не вызывает сомнения, что к большинству «олигархов» могут быть вопросы как по происхождению капитала, так и по налоговым схемам. Собственно «дело ЮКОСа» обеспечило первичное встраивание бизнеса в государственную машину. Вертикаль власти была оформлена в виде политической партии «Единая Россия» в 2001 г. Участие в правящей политической партии стало и проходным билетом во власть, и официальной декларацией лояльности. Критики Президента Путина, считают, что путинская модель государства, это не просто этатизм, а модель авторитарного режима. Сторонники Путина уверены в том, что госкапитализм является единственным вариантом развития сырьевой российской экономики. Аргументы в защиту госкапитализма: структурные деформации экономики, резко усилившиеся в постсоветские годы, географические, климатические и этнические особенности российских регионов, колоссальный объём государственной экономики. Споры о российской модели госкапитализма вызывают множество сравнений российских госкорпораций и корейских чёболей, равно как и анализ китайского экономического чуда.

Второй этап отношений власти и бизнеса начался в 2008 году. Многие крупные предприниматели, погрязшие в долгах, сами бросились к власти просить денег для спасения под угрозой банкротства и потери бизнеса.

Владимир Потанин так охарактеризовал этот период в интервью Forbes: «Я никогда с Путиным это не обсуждал, но мне кажется, что у него в тот момент была другая мысль: «Знаете что, вы слишком легко решили отделаться! А как с ответственностью? Вы это затеяли, вот и рулите теперь! Хотите госкредитов? Пожалуйста! Но отработайте!» То есть мне показалось, что он мыслит категориями работы. И в этом смысле я не почувствовал во время кризиса идеологически мотивированного желания что-то забрать»¹.

Очевидно, что федеральная власть за последние годы сильно выросла в качестве управления экономикой. Правительство выделяет ряд стратегических отраслей и предприятий. Государство сохраняет и даже увеличивает прямое владение активами в оборонной промышленности, аэрокосмической, атомной, нефтяной промышленности (например, сделка РосНефть-ТНК-ВР). В целом, несмотря на масштабную деградацию промышленного потенциала страны (автопром, лёгкая промышленность, машиностроение) и коррупцию, можно отметить и ряд успехов. Госпредприятия обеспечивают основной экспортный потенциал страны и сохраняют её научный потенциал. В то же время ряд отраслей, в которых государство полностью устранилось от управления, демонстрируют и активный рост, и значимые инвестиции, и внедрение самых современных технологий. Здесь необходимо выделить жилищное строительство, пищевую промышленность, торговлю и сектор услуг.

Разумеется, что абсолютное большинство предпринимателей не могут рассчитывать на государственную поддержку в условиях кризиса. У государства существуют мощные кейнсианские административные ресурсы: банковские ставки, налоговая политика, лицензии, техническое регулирование, стимулирование потребления через рост зарплат в госсекторе, госзаказ. Формально в России в условиях низкой конкуренции и щадящих налогов сохраняются благоприятные условия для развития бизнеса, однако целый ряд административных барьеров сдерживает нормальное развитие предпринимательства.

Существуют очевидные ограничения в развитии государственного участия в экономике, поэтому не вызывает сомнения, что только поощрение и всемерное развитие предпринимательской инициативы способно создать новое качество российского бизнеса.

7. Инноваторы

Цифровая революция вошла в каждый дом. Без компьютеров, сотовых телефонов, интернета современная жизнь уже не возможна. Все эти вещи и

¹ <http://subscribe.ru/archive/media.accident.gztincident/201207/03174204.html/>

явления были созданы и проданы кем-то. Среди множества пионеров этого бизнеса рассмотрим истории трёх российских предпринимателей, как наиболее типичные.

Kaspersky lab. (Лаборатория Касперского - ЛК).

Евгений Касперский – человек, с детства влюблённый в математику, профессиональный криптограф и шифровальщик, закончивший Высшую школу КГБ СССР. Он смог создать, пожалуй, самую красивую в отечественном IT-бизнесе success-story. Начав заниматься антивирусами с 1989 года, Касперский в 1997 создал самостоятельный бизнес под собственным именем. К этому моменту антивирусный продукт Касперского занимал 10% российского антивирусного рынка. Собрав вокруг себя друзей-математиков, блестящих программистов и выбрав очень узкий рынок, Касперский смог не только войти в число лидеров, но и фактически стать соавтором нового рынка.

«Сейчас в интернете работают и практически живут до 1,5 млрд. пользователей. Из них 300 миллионов защищаются от несанкционированного проникновения и вирусных атак с помощью антивирусных технологий и продуктов, созданных русской компанией Лаборатория Касперского»¹.

Пример Касперского замечателен тем, что он смог создать современную транснациональную корпорацию со штаб-квартирой в Москве и представительствами в 29 странах мира. Нисколько не умаляя достоинства предпринимателей, представляющих в международном масштабе сырьевой сектор отечественной экономики или ВПК, мы не можем не выделить пример Касперского как один из самых выдающихся в силу специфики бизнеса, который кластерно создавался и живёт за пределами «кремниевой долины» и в котором российским айтишникам обычно была уготовлена в лучшем случае сугубо техническая роль офшорных программистов. Касперский смог сохранить и преумножить для России блестящий коллектив разработчиков-программистов, которые и являются главным капиталом ЛК. Сам Касперский - человек-бренд, лицо, идеолог, ведущий программист, руководитель и яркий представитель знаменитого русского пытливого программистского ума в одном лице. Причём Касперский смог проявить себя и как талантливый менеджер, когда одним из первых столкнулся с западными патентными войнами. Речь идёт не только об американском патентном законодательстве, основанном на защите идеи. Патентный рэкет - это бизнес патентных троллей, а «патенты - это бандитская тема в правовой зоне»².

Глобальная компания ЛК в 2002 году в ответ на растущие киберугрозы сформулировала генеральную цель - защитить пользователей от всей совокупности угроз информационной безопасности «Kaspersky Internet Security». Касперский не просто стал игроком мирового цифрового рынка - уже в 2003 году он раньше других осознал внутренние противоречия интернет-среды, стал одним из архитекторов формирования новых правил в виртуальном мире. Главные ценности интернета - свобода и бесплатность ведут его к са-

¹ Дорощев В. Принцип Касперского: телохранитель Интернета. - М.: Эксмо, 2011. - С.193

² Там же, с. 96

моразрушению подобно Вавилонской башне. «Интернет уже сидит на таблетках, а вскоре понадобятся капельница и морг... Анонимность в сети граничит с хаосом»¹. Фактически ЛК - это производитель оружия для борьбы с пиратами XXI века - хакерами. Хакеры не просто забавляются, «обваливая» сайты и сети, - это настоящее воровство банковских данных, конфиденциальной информации и всего, что может быть выгодно продано. Следом за вирусами сеть наводнили спам-сообщения. В 2004 году спам-рассылка превратилась в прибыльную форму маркетинга, одновременно вызывая глобальные убытки у пользователей. Сегодня по данным ЛК в мире может насчитываться до полумиллиона киберпрес-умников, которым противостоят всего 2000 легальных вирусных аналитиков, 10% из них работают в ЛК. На смену бытовой преступности идёт киберпреступность, которая так же глобальна как сеть. Это коллективное воровство у любого количества пользователей информации и денег. Поэтому у ЛК простая миссия - защита и просвещение. С 2011 года Касперский ещё и «знамя» нашего иннограда «Сколково».

Цифровое небо Мильнера (Mail.ru Group)

Юрий Мильнер вырос в семье известного учёного-экономиста, но в 1985 году окончил физический факультет МГУ по специальности «теоретическая физика». После окончания университета работал в Физическом Институте Академии Наук, в отделе теоретической физики будущего нобелевского лауреата Виталия Гинзбурга. Начал бизнес с торговли компьютерами. Согласно официальной историографии, он в 1990 году уехал в Америку, где поступил в Уортонскую школу бизнеса (Wharton), США. В 1992 - 1995 годах Мильнер работал во Всемирном банке, где являлся «Эксперт»ом по российской банковской системе в отделе развития частного сектора. В 1995-1998 года вице-президент банка МЕНАТЕП.

В 1998 году, после прочтения обзора аналитика Morgan Stanley Мэри Микера о состоянии и перспективах бизнеса в интернете, Мильнер пришёл к идее создания интернет-компании. За инвестициями он обратился к своему старому знакомому по «Менатепу» Григорию Фингеру, руководившему в тот момент российским отделением американского инвестиционного фонда New Century Holding (NCH). Фонд согласился проинвестировать 4,5 млн. долларов США, но с условием, что Мильнер и Фингер вложат по 750 тыс. долларов США из личных средств. В 1999 году Мильнер, Фингер и NCH создали компанию NetBridge. В 2000 году Мильнер стал президентом ООО «Нетбридж Сервисиз» (netBridge) - компании, которая была, по словам самого Мильнера, «создана... как интернет-инкубатор и инвестиционный фонд»² и менее чем за год работы стала одним из лидеров рынка (по другим данным, компанию он возглавил в 1999 году). Используя принцип переноса различных американских интернет-моделей на российскую почву, компания создала ряд проектов, таких как портал List.ru, интернет-аукцион Molotok.ru (созданный по анало-

¹ Там же, с. 107

² http://newsru.co.il/arch/world/01aug2012/milner_award_111.html

гии с eBay), бесплатный web-хостинг Boom.ru (аналог GeoCities) и интернет-магазин 24x7 (наподобие amazon.com). В феврале 2001 года компании netBridge и Port.ru, Евгения Голанда и партнёров, владевшая активами портала Mail.ru, сообщили о своём объединении. Мильнер стал генеральным директором новой компании Mail.ru.

В 2005 году NCH вышел из российских интернет-проектов, а Мильнер основал Инвестиционный фонд Digital Sky Technologies (DST). Компания mail.ru тем временем была лидером российского почтового сервиса, но терпела убытки. Именно в этот период Мильнер и смог проявить свои ключевые компетенции интегратора. Не будучи программистом, он, тем не менее, был прозорливым и компетентным российско-американско-еврейским инвестором, обладающим даром убеждения. Он сначала смог привлечь в акционеры DST Goldman Sacks, Tiger Global и Naspers. Акционерные средства позволили установить контроль над «Одноклассниками» и приобрести 40% «ВКонтакте». Но глобальный размах его DST приобрело после того, как треть капитала DST приобрёл миллиардер Алишер Усманов. К моменту IPO в состав группы входили не только российские активы, но и доли в Facebook, Groupon, Zynga. Доведя Mail.ru Group до финансового благосостояния, Мильнер уменьшил свой пакет до 3% и, по слухам, удалился в свой самый дорогой в кремниевой (Silicon valley) долине дом (\$100 млн), размышлять о новых проектах в Китае и Бразилии. Таким образом, по меткому замечанию Forbs.ru «Россия послужила стартовым аэродромом для отца-основателя mail.ru. Продав здание Рунета инвесторам и купив на их деньги всё, что не сопротивлялось, он уходит»¹.

«ВКонтакте» Павла Дурова.

Публичные бизнесы нуждаются в публичности, даже если сами по себе являются социальной сетью. Написанный Николаем Кононовым бестселлер «Код Дурова. Реальная история ВКонтакте и её создателя» дал нам возможность увидеть путь предпринимателя новой формации².

Дуров родился в 1984, а в 2001 закончил школу. Уже в школе он начал понимать следствия того, что аналоговую эпоху сменила цифровая. Интернет даёт возможность им, компьютерщикам в драных джинсах и куртках с капюшонами создавать программы, игры и пространства, в которых живут им подобные. Власть капитала признаёт власть таланта. Если коммунисты прятали инженеров-изобретателей в институты-ящики, создавая годный для выживания и удовлетворения амбиций климат, - то теперь они вырвались на волю и строили продукты, меняющие мир.

Путь им указывали Стив Джобс, Билл Гейтс, Сергей Брин, Линус Торвальдс, Джимми Уэйлс. Все перечисленные считались «ботаниками». Когда программные продукты и интернет-сервисы вплотную приблизились к жизни

¹ <http://www.forbes.ru/tehnо/internet-i-telekommunikatsii/80113-milner-sdelal-svoe-delo-milner-mozhet-uhodit>

² Н. В. Кононов. Код Дурова. Реальная история "ВКонтакте" и её создателя. – М.: Манн, Иванов и Фербер – 206 с.

потребителя и стали её ежедневным инструментом, «ботаники» ощутили власть и почувствовали большие деньги, которые пришли к ним сами в виде инвесторов.

Дуров с отличием окончил Академическую гимназию, в этом плане подтвердив своим дальнейшим примером высокий уровень «постсоветского» образования в Питере. Лучшими в спецклассах были хронические «ботаники». Именно они – концентрировавшиеся на страсти к математике, реже к физике и биологии, – достигали мирового уровня в науке. Остальные превращались в высокообразованных менеджеров, журналистов, маркетологов – в общем, вливались в креативную страту, которая создавала что-то для конечного потребителя. Им, как и в гимназии, где учился Дуров, внушали, что именно они интеллектуальная элита и что от них зависит будущее страны. Если не мы, то кто? Видимо, по настоянию отца – доктора филологических наук, – Дуров поступает на английское отделение филфака СПбГУ, но ещё в 11 лет Дуров с головой уходит в цифровой мир.

Мантра Дурова касалась информации. Интернет стёр прежнюю картину мира, люди загружают в сеть все больше данных, их жизнь перетекает в двоичный код. Сообща они создают контент и саморегулирующиеся сообщества – тому примером «Википедия». Деньги – не главное в свободном интернете. Главное – власть, которая принадлежит тому, кто контролирует потоки информации.

Идеология будущего бизнеса заимствовалась с её исторической американской родины. У них с его другом и будущим партнёром Перекопским была тайная страсть. Они раз двадцать пересмотрели культовый научно-фантастический боевик братьев Вачовски «Матрица» (1999). По сюжету остатки трезвомыслящих людей выкрадывают талантливого программиста и втолковывают ему, что виртуальная реальность реальна, а в «истинном» мире машины навешивают людям морок, чтобы высасывать из них, спящих, энергию. Предводитель повстанцев Морфеус объясняет герою, что Пифия предрекла: у него талант не только кодить, но и драться с машинами. «Проснись, Нео. Ты избранный». Хакер и ментор находятся в некоем белом пространстве, одетые во все чёрное – рубашки, костюмы, туфли. Вдали падший мир. Киану Ривз немного напоминает чертами Дурова. Оба программисты. Оба с миссией. Чёрный цвет приглянулся Дурову. Если лепить себе маску, чёрный цвет идеален – это цвет пафоса, миссии, строгости, проповеди, начальства.

Дурову вообще нравится всё величественное в процессе раскрутки своего первого университетского интернет-проекта. Дуров повесил на свой аккаунт картинку с золотым орлом на красном поле и подписался «The Architect» (архитектор). Может показаться, что всё это юношеские искания, замешанные на позёрстве, но в связи с новой цифровой идеологией с обширным футуролого-эзотерическим бэкграундом вспоминается характеристики А. Маслоу для самоактуализирующихся личностей для которых, по мнению автора, характерен «мистический и вершинный опыт».

История создания ВК – это классическая история стартапа с русским бэкграундом и талантливой компиляцией. К окончанию филфака СПбГУ Ду-

ров уже понимает, что он программист и его призвание в интернете. Он успешно администрирует университетский форум и студенческие сайты. Его друзья и будущие партнёры привезли из США идею в виде реализованного Facebook, и Дуров сотоварищи в 2006 году запускает ВК, в котором из Facebook заимствует ключевую идею: реальные люди под реальными именами. Споры о том является ли ВК коном Facebook или нет, не утихают до сих пор. Сам Дуров их отвергает, считая, что идея является общедоступной, а сам Facebook называл «дешёвой подделкой» и это при том, что сам Цукерберг в процессе личной встречи ему показался «братом-революционером». Важнейшей для Дурова стала возможность реализовать через ВК свои ценности: «Мир вокруг нас развивается так быстро, что общепринятые убеждения на наших глазах становятся издевательством над здравым смыслом, – писал он позже. – Соппротивление шума вокруг – устойчивый ориентир для всех желающих внести весомый вклад в развитие человечества. Слушать внутренний голос не означает оставаться глухим к мнению окружающих. Однако забудьте про демократию среди тех, кто вас окружает, – голос деятельного мыслителя, меняющего мир, должен быть для вас стократ более значим, чем голос праздного обывателя с его правом на мнение»¹. Простые решения, реализованные с учётом российской специфики, как и предполагал Дуров, привели к тому, что уже в 2007 году на сайте было 100.000 юзеров, а ВК заинтересовался «главный инвестор рунета» Ю.Мильнер. Впоследствии умение Мильнера заключать сделки стало легендарным. Во-первых, он умел разобраться, с кем имеет дело. Стартапу с неочевидной перспективой мирового господства он предлагал рыночную цену. Если же Мильнер видел блестящее будущее и пассионарных основателей, то назначал цену выше рыночной. Это было частью прославленного стиля DST Deal – сделки, при которой инвестор гарантирует невмешательство в управление компанией, не настаивает на кресле в совете директоров. Летом 2007 года Мильнер купил 24,99% ВК за \$15 миллионов.

Подлинное народное признание ВК обрёл, когда создал сервис, позволяющий пользователям обмениваться контентом без формального нарушения патентных прав. Поток музыки и видео захлестнул ВК. С 2008 года вопреки своим либертарианским взглядам Дуров вынужден был пойти на сделку со своей пуристкой интернет-совестью и начать монетизацию сети. Развитие требовало денег и миллионы пользователей включились в платные сервисы. Повышение рейтинга, виртуальные подарки и игры – всё это приносило деньги. Продукт под названием «социальная сеть» эволюционировал. Однажды Дуров заметил странное изменение ленты новостей. Раньше друзья «постили» больше личного, а теперь выросла доля статей и ссылок на медиа. Это объяснялось тем, что журналисты и их работодатели осваивали новые каналы распространения своих творений. Но тренд заключался далеко не только в этом – значительная часть пользователей привыкла не только потреблять, но и распространять информацию в Facebook и особенно Twitter. Создатель последней, Джек Дорси, устроил свою сеть микроблогов так, чтобы люди

¹ Там же

могли делиться новостями, ссылками, картинками за считанные секунды, а лента с новыми событиями ползла вниз сама, без лишних кликов. Казалось бы, в эпоху социальных медиа сетей новости перестали существовать, став общим достоянием, но Дорси придумал инструмент для их генерации. Следуя за ним, Цукерберг внедрил виджеты для сайтов традиционных медиа, а также опцию «подсасывания» красивой картинки к ссылке и некоторые другие шаги – в общем, все, чтобы превратить Facebook в персонализированную газету, оставив Twitter поле информагентства. Вслед за Дорси Цукерберг внедрил находку создателя Livejournal Брэда Фитцпатрика – односторонние связи. Чтобы читать публичные посты интересного тебе автора, ты не обязательно должен получить его одобрение насчёт дружбы.

Дуров долго сопротивлялся изменению стартовой страницы ВК. Он спрятал из ленты всех друзей, кто увлекался обсуждением злободневных тем. Внедрять то, что необходимо тебе самому; делать соцсеть для себя – он исповедовал эту стратегию, и это приносило успех. Часть проблемы заключалась в том, что новости не просто толкали пользователей на создание добавочной стоимости к ним – в виде картинок, смешных подписей и т. д. Они влекли «премиальную» аудиторию. Facebook агрессивно захватывал мозг отечественных медиаменеджеров, предлагая им красивые виджеты, которые можно было вставлять на их сайты, чтобы одной кнопкой рекламировать статьи и фото.

Образованная и хорошо зарабатывающая публика использует Facebook для коммуникации с иноязычными друзьями, а во ВКонтакте сидит «школата» – все это перетягивало сетевых авторитетов к Цукербергу.

Дуров решил, что сопротивляться бессмысленно. Он заменил стартовую страницу с личного профиля на поток новостей от друзей. Затем велел переписать фото – чтобы снимки «расхлопывались» почти на весь экран и группировались в альбомах более симпатичным образом. Спустя год журналист Wired заглянул во ВК и был поражён сходством с Facebook образца 2005 года. Но потом, взглядевшись, написал, что это как если бы Facebook оставил черты сети «для своих», но при этом выполнял роль информационного хаба.

Приближался 2012 год. Россия кардинально изменилась за последние 12 лет. В стране выросло целое поколение людей, незнакомых ни с советскими штампами, ни с лихими девяностыми. Средний класс разбогател и хотел свободы, думал о том, как улучшить свою жизнь через повышение качества государственных услуг, и о том, как лишить чиновников коррупционной ренты.

В тот момент, когда в стране начались первые митинги «сердитых горожан», пресс-секретаря «ВКонтакте» Цыплухина больше волновали собственные проблемы с властью. Ему стоило больших усилий свести на нет гнев Кремля, когда Дуров отказался ехать на встречу президента со столпами рунета. Наступившая зима усугубила проблемы власти. Парламентские выборы принесли такую волну обвинений в фальсификациях, что на следующий день оппозиция вышла на Чистые пруды, прорвала кордон полиции и добралась до

Лубянки. Сквозь стекла здания ФСБ на протестующих смотрели силовики, а площадь разглядывала их.

Открытое недовольство горожан и их организованность удивили Кремль. На Новый год оппозиционные группы на Facebook и ВК координировали действия перед митингами на столичной Болотной площади и у Исаакиевского собора в Петербурге. Власть оказалась не готова, и «интеллектуала» Суркова сменили его замом Володиным, жёстким администратором. В мае 2012 в центральный офис ВК принесли бумагу из прокуратуры. Бумага настойчиво рекомендовала Дурову закрыть группы против «Единой России» и несколько подобных. Мотивировка: экстремизм. Дуров уклонился. Позже он написал в «Ленту.ру» колонку о том, что оставил группы не из-за любви к оппозиции, а из-за того, что, закрой их, «юзеры» перетекут на Facebook. Это не был жест лояльности ни власти, ни Mail.ru, ни пользователям или кому-либо ещё. Это была попытка объяснить поступок самому себе.

Вот слова Дурова, которые иначе как манифестом либертарианства в России и не назовёшь: «Мы зовём в новый мир, свободный от оков невозможности. Возможно все, если ты готов умереть за свой путь. Знания и возбуждённая ими свобода, которая несётся по каналам, построенным нами, рано или поздно заставят ветхие мехи прохудиться. Вино само выльется из них. Новые виноградары должны ждать и верить. Верить, что будущее невозможно без них. Назначение предпринимательства меняется. Зарабатывая на своё развитие, бизнесмены генерируют интеллектуальный потенциал, притягивая таланты, и конкурируют с политиками, государством, академией. Новые виноградары должны верить, что будущее невозможно без них. Мы не можем рассказать, каким оно будет. Но мы можем показать, как начать его менять»¹.

Однако свобода часто является символом анархии и открытого нарушения закона. В ноябре 2010 года «ВКонтакте» был назван вторым сайтом в списке нелегальных распространителей музыки, опубликованном Американской ассоциацией звукозаписывающих компаний. По заявлению Ассоциации, «эти сайты-мошенники набивают карманы своих операторов [при условии оплаты за трафик], не платя правообладателям контента». Возглавил список китайский поисковик Baidu. К претензиям ассоциации присоединился и Белый Дом, включив «ВКонтакте» в список ресурсов, потворствующих пиратству, а 1 марта 2011 года власти США и вовсе обвинили социальную сеть «ВКонтакте» в пиратстве.

В июле 2012 года активисты российского движения по борьбе с педофилией «Охотники за головами» написали заявление на имя министра внутренних дел Владимира Колокольцева с просьбой заблокировать «ВКонтакте» до тех пор, пока сайт не будет полностью освобождён от сомнительного контента; а на самого Павла Дурова возбудить уголовное дело по статье 135 УК РФ «Развратные действия». ВК, исполняя предписания, закрывает проблемные группы, но они появляются в новом месте.

¹ Там же

Тем временем корпоративный конфликт внутри ВК продолжается. После целого ряда сложных переговоров холдинг mail.ru консолидировал почти 40% ВК. Конфликт между Дуровым, владельцем 12% ВК и менеджерами mail.ru, претендующими на управление ВК, часто переходит в острую фазу. Усманов, выступая по телевидению, заявил, что управлять должны основатели, то есть Дуров. Рунет возликовал по поводу развязки мыльной оперы «ВКонтакте» против mail.ru, по крайней мере, по состоянию на начало 2013 года.

Дуров остаётся одним из самых молодых российских предпринимателей-миллиардеров (рублёвых). История его успеха полна мистики, счастливого стечения обстоятельств, но главное - он смог самореализоваться как архитектор крупнейшей социальной сети рунета. ВК с его 150 миллионами пользователей трудно противостоять Facebook с миллиардом «юзеров».

За Facebook - и кластер кремниевой долины, и практически неограниченные финансовые ресурсы, которые уже позволили усилить сеть за счёт сервиса Instagram, и лучшие программисты, и коммерсанты Америки. Но всё это лишь усиливает нашу гордость за отечественную социальную сеть N1.

По мнению некоторых аналитиков в 2015 году заканчивается очередной большой цикл Кондратьева 1985-2015 гг. подаривший человечеству в процессе цифровой революции, электронику, телекоммуникации, лазерную технику. Каким будет следующий цикл? Биомедицинские, нанотехника, робототехника? А тем временем, согласно докладу Всемирного Экономического форума (ВЭФ) Global Risks 2013¹ в ближайшее десятилетие человечество ожидает множество системных рисков: большой системный финансовый кризис, нехватка воды, хронические фискальные дисбалансы, «цифровой пожар или обрушение», бактерии, устойчивые к антибиотикам, парниковый эффект, вытеснение роботами людей, техногенные катастрофы, космические угрозы. На все эти вызовы необходимо своевременно и адекватно отвечать, однако, каков бы не был новый технологический уклад, не вызывает сомнения, что новый цикл породит новых предпринимателей и новые бизнесы.

8. Новые промышленники

Ранее мы осветили серьёзный рост внутренней торговли России в период с 2000 до 2012 годов. Согласно официальным данным по состоянию на 2012 год 27% ВВП России обеспечивает внутренняя торговля². Однако, как отмечает журнал эти цифры свидетельствуют, прежде всего, о глубокой деградации нашего хозяйства. И совершенно неубедительно выглядит ни текущая экономическая модель России, построенная на активном сальдо внешне-

¹ <http://marsh.com.ru/>

² «Эксперт». 2012, N47. - С.17

торгового баланса и последующем бюджетном каскадировании акцизных и налоговых платежей, ни философские рассуждения о сущности постиндустриального мира. Удивительно, но проблемы роли промышленной политики, которые сегодня стоят перед страной, являются хрестоматийными для мировой экономики.

Основные пути их решения обозначены ещё у классиков экономической теории, например, у Адама Смита. Специалисты до сих пор спорят о его вкладе в экономическую науку, но все они сходятся в том, что Адам Смит впервые представил экономику в системном виде, рассматривая её как объект исследования в виде взаимосвязанных элементов. «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адама Смита является самой часто упоминаемой книгой об экономике.

Остановимся поэтому на одном аспекте, важном с позиций системного видения экономики, а именно: рассмотрении Адамом Смитом триады «производство-распределение-потребление». При этом необходимо иметь в виду, что Адам Смит создавал свою теорию не на пустом месте, а опираясь на теории меркантилистов и физиократов, которые с его позиций являлись ошибочными.

Как известно, «сердце меркантилизма - доктрина активного торгового баланса, как неперемennого условия национального благосостояния»¹. Адам Смит показал, что меркантилизм есть не что иное, как сплетение протекционистских заблуждений, навязанных торговцами и промышленниками: приводимые меркантилистами «аргументы убедили тех, к кому они были обращены. Они исходили от купцов и были обращены к парламентам и королевским советам, к аристократии и поместному дворянству; они исходили от тех, которые считались знатоками торговли, и были обращены к тем, которые признавали, что решительно ничего не понимают в этом деле. Опыт показал..., что иностранная торговля обогатила страну, но никто из них не отдавал себе отчёта, как или каким образом произошло это. Купцы отлично знали, как она обогащала их самих»².

Отрицая воззрения меркантилистов на внешнюю торговлю, как на основную источник богатства нации, Смит вовсе не отрицал важность как международной, так и внутренней торговли – он ставил другие акценты.

К воззрениям физиократов, которые рассматривали источником национального благосостояния сельское хозяйство, Адам Смит был более благосклонен, поскольку «Теория, признающая продукт земледелия единственным источником дохода и богатства каждой страны,...никогда не была воспринята ни одной нацией... Вне всякого сомнения, не стоит труда подробно выяснять ошибки теории, которая никогда не причиняла и, вероятно, никогда не при-

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994. – С.9.

² Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – С. 424.

чинит ни малейшего вреда ни в одной части земного шара»¹. Сельскохозяйственное производство, с позиций Смита, важная часть экономики страны, но не главная. Оно является поставщиком сырья для промышленности, товаров для населения, то есть – составляет элемент сложной системы экономической взаимосвязи.

Торговля, по Смиту, формировала города и торговые порты, стимулировала сельское хозяйство и мануфактуры. Если же купцы какой-либо страны не делали это для её, а формировали производства в других странах, это не приводило к росту экономического богатства: «капитал, приобретённый страной путём торговли и мануфактур, представляет собой очень ненадёжное и сомнительное достояние, пока некоторая часть его не закреплена и не вложена в обработку и улучшение её земель. Вполне правильно было отмечено, что купец не обязательно должен быть гражданином какой-нибудь определённой страны. Для него в значительной мере безразлично, из какого пункта вести свою торговлю, и самое ничтожное неудовольствие может побудить его перенести из одной страны в другую свой капитал, а вместе с ним и всю ту промышленность, которую питает последний. Ни про одну часть этого капитала нельзя сказать, что она принадлежит какой-нибудь определённой стране, пока этот капитал не будет как бы рассеян по лицу этой страны в виде построек или в виде длительных земельных улучшений. Никаких следов не осталось в настоящее время от больших богатств, которыми обладала, как сообщают, большая часть ганзейских городов, если не считать упоминания о них в забытых историях XIII и XIV столетий. С точностью даже неизвестно, где были расположены какие либо из них или к каким городам Европы относятся латинские названия, данные некоторым из них»².

Сокрушительная критика, которую нанёс Адам Смит меркантилизму, автоматически отодвинула на второй план в экономике торговлю, хотя, как видно из анализа работы самого Смита, он отнюдь не считал торговлю предметом, не заслуживающим обсуждения и анализа. Но поскольку основной задачей его исследования было системное представление экономики, определение важности труда как источника богатств народов, он отвёл торговле не столь значительное место в экономической науке, как она того заслуживает. В результате в современной экономике торговля представляется как простой посредник между производителем и потребителем, посредник малозначимый и не интересный для исследования. Ключевым моментом в экономике Адам Смит считал разделение труда, он и начинает свою книгу с соответствующей главы, но причиной разделения труда он считает потребность в обмене товарами, то есть – торговли: «Разделение труда... не является результатом чьей-

¹ Там же, с. 625.

² Там же, с. 416.

то мудрости, ... оно представляет собою следствие ... склонности к торговле, к обмену одного предмета на другой»¹.

Сама эта склонность к обмену стимулируется потребностями людей в одежде, пище, крове над головой. Эту потребность они удовлетворяют посредством труда. И вообще, по Смиту, труд – основа всего: «самое священное и неприкосновенное право собственности есть право на труд, ибо труд есть первоначальный источник всякой собственности вообще»².

Это краткий экскурс в экономическую теорию тем замечателен, что он был написан в 1776 году. Вся последующая экономическая история России и всего мира со всей очевидностью говорит о том, что богатство народов происходит из наличия мощной национальной экономики. В экономической природе не существует никаких других источников добавленной стоимости – только труд и капитал, промышленный капитал.

Российская экономика образца 1991 являла собой крайне противоречивый пример. При архаичном состоянии торговли в стране было мощное производство. Автаркический характер советской экономики предопределил наличие в её структуре всех основных отраслей экономики. Будучи оторванной от процессов мирового разделения труда и специализации, советская индустрия продемонстрировала исключительную универсализацию и невероятные промышленные достижения. Не будет преувеличением сказать, что СССР был индустриальным гигантом. Если отбросить советские агитки, о том, что мы производим больше всех тракторов и у нас самые большие доменные печи, то в соответствии с данными University of Toronto ВВП в СССР к 1982 году вырос с послевоенных 11% до 43% от уровня США, а ВВП на душу вырос с 1975 по 1985 год в 2,6 раза³. Что и не удивительно, принимая во внимание, что по капиталовооружённости СССР делил первое место с США. В событийном плане наследникам СССР тоже есть, что вспомнить: освоение космоса, авиационная промышленность, атомная промышленность, нефтяная, химическая, тяжёлая, военная. Увы, но в этом списке не будет лёгкой, авиационной, пищевой, электронной промышленности, которые должны были обеспечить конвертацию результатов труда в уровень жизни. Собственно эти диспропорции и предопределили крушение СССР в результате подъёма либерально-демократической или точнее либерально-потребительской волны.

Двадцать лет новейшей истории России состоит из ярковыраженных двух этапов. С 1989 по 1998 год промышленное производство упало на 58%, а в период до 2011 года оно выросло и достигло 80% от уровня 1989 года. Но при этом в целом промышленность быстро деградирует. Ввод в действие основных фондов за 20 лет сократился на 80%, настолько же изношено техно-

¹ Там же, с. 76

² Там же, с. 167.

³ http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_ussr.html

логическое оборудование. Всё, что сегодня производит Россия на своих изношенных мощностях, не идёт ни в какое сравнение с советским периодом¹.

Это восстановление промышленности было различным по характеру. Не вызывает сомнения, что большая часть этого восстановления пришлась на крупные и крупнейшие производства, созданные в советские годы. Именно, этот характер роста позволил ряду экономистов назвать его "ростом без развития"².

Термин «рост без развития», характерный для промышленной политики с 2000 по 2008 гг., можно отнести и к ситуации по 2013 год включительно. « В современных условиях не всякий рост экономики тождественен развитию...Рост росту рознь. Одно дело - рост на базе отживающих электрифицированных технологий, и совсем другое - на базе технологий технотронных, или цифровых. В первом случае рост не выводит экономику из состояния отсталости, тогда как во втором он сопряжен с прогрессом и подъемом производительных сил. Иначе говоря, в первом случае имеет место рост без развития, а во втором напротив, обеспечивается интенсификация самого развития. Решающим критерием практического различия одного и другого является состояние производительных сил...»³ Под экономическим ростом здесь подразумевается простое увеличение объема производства национального дохода, что позволяет повысить размер душевого дохода. Экономическое же развитие означает такое совершенствование производства, инвестиции в которое ведут к повышению качественных социально-экономических показателей. Речь идет, например, о восстановлении экологического равновесия, оздоровлении условий труда и т.п.

Сегодня очевидно, что Россия нуждается в полноценной и комплексной промышленной политике, отражённой в федеральном законодательстве. Промышленная политика должна ориентироваться на решение стратегических задач страны, иметь исключительно инновационную направленность, опираться, прежде всего, на интеллектуальные ресурсы, оказывать государственную поддержку подготовке специалистов и в целом системе образования. Промышленная политика, как фундамент экономической политики государства, должна быть связана, в первую очередь, с проведением инновационной, инвестиционной и структурной перестройки промышленного производства.

Одной из важнейшей проблем, сдерживающих развитие промышленности, является общий низкий уровень деловой активности в стране. По ин-

¹ <http://expert.ru/expert/2011/47/>

² Соловьева И.В. Современная промышленная политика России и «рост без развития» // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». 15 февраля – 31 марта 2012 года - <http://www.rae.ru/forum2012/21/821>

³ Губанов С. Рост без развития // Экономист, 2003.- № 9.- С.26.

формации газета Коммерсантъ¹ Россию вновь признали одной из наиболее "отсталых" стран по состоянию деловой активности - лишь 2,2% граждан хотели бы стать предпринимателями, всего же, по данным глобального мониторинга предпринимательства, в 2012 году собственным делом были заняты 4,3%. Вовлечению граждан в деловую активность препятствует избыточное госрегулирование, трудности с доступом к финансированию и низкая выживаемость компаний, отмечают авторы исследования.

В России 93% населения не намерены в ближайшее время становиться предпринимателями и открывать собственное дело, следует из российского отчёта глобального мониторинга предпринимательства - совместного исследования Babson College и London Business School - при участии ВМШ СПбГУ с российской стороны². Из опрошенных 7,5 тыс. респондентов 4,3% уже основали собственный бизнес (для сравнения: в странах БРИКС таковых в среднем 12,5%, в Восточной Европе - 9%). Желающих "в течение трех лет открыть новое дело" оказалось лишь 3,8%, около половины из них - действующие предприниматели, нацеленные на расширение бизнеса, а вот доля новичков (то есть тех, кто стал бы предпринимателем впервые) составила всего 2,2% - более низкого показателя не было зарегистрировано не только в других странах, но и в России с 2006 года. При этом авторы отмечают, что наиболее активными предпринимателями являются мигранты, в то время как доля студентов, готовых заниматься собственным делом, резко сократилась - с 5-8% ранее до 1% в этом году.

Новые промышленные предприятия испытывают значительные трудности с набором молодёжи на инженерные должности. Общая деградация среднего и высшего технического образования усугубляется целым рядом субъективных факторов. К сожалению, труд инженера является не престижным, а низкая производительность труда как на старых, так и на новых предприятиях не позволяет обеспечить инженерные кадры достойным вознаграждением.

Не смотря на неблагоприятную среду, в современной России сохранилось и возникло множество современных производственных компаний, которые составляют сегодняшнюю промышленную основу страны. Это малые и средние предприятия, за которыми стоят предприниматели новой формации - новые промышленники.

Президент РФ Путин В. на встрече с руководством Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства "ОПОРА России" заявил: "В России большое количество малых и средних предпринимателей, но этот уровень ещё далёк от того, на котором должен бы был находиться», – постулировал глава государства. Он привёл сравнительные цифры вкладов предприятий малого и среднего бизнеса в ВВП разных стран: "У нас

¹ Татьяна Едовина. Коммерсантъ N70/П (5101), 22.04.2013

² <http://www.deloros.ru/main.php?mid=464&doc=25202>

21–22%, в США – 50%, в Китае – 60% с лишним". "Мы должны двигаться в этом направлении", – призвал Владимир Путин¹.

Президент отметил, что если поставлена задача создания 25 миллионов новых или модернизации старых рабочих мест, то все заинтересованы, чтобы малый и средний бизнес развивался по инновационному пути, тогда как сейчас порядка 40% этих бизнесменов работает в сфере услуг, торговли.

Важнейшей проблемой для производителей на протяжении всех лет развития новой экономики России является доступность инвестиционных средств. В условиях высокой инфляции обслуживание дорогостоящих кредитов могли себе позволить только высокорентабельные предприятия. Специфика инвестиционного цикла в промышленности в современной конкурентной среде предполагает нормативный возврат инвестиций в течение 5 лет (при высокой 20% рентабельности) после выхода на плановые объёмы производства, что автоматически означает потребность в займах на срок до 7 лет. В то же время снижающаяся инфляция и угроза рецессии в условиях высоких положительных ставок создают угрозы в том числе и существующим предприятиям. Таким образом наличие долгосрочных инвестиционных ресурсов является одной из важнейших задач по стимулированию предпринимательской активности в производственном секторе.

Среди десятков тысяч новых российских промышленных компаний особого упоминания заслуживают компании-"газели". Европейские и американские исследователи заметили, что среди огромного числа компаний любой национальной экономики обновлением хозяйства и созданием новых рабочих мест занимается совсем небольшое число компаний – примерно 5%. 5% компаний создают до 85% новых рабочих мест! Это открытие дало понимание, что компании-газели – главный катализатор перемен в хозяйстве. Их формальные черты – рост более 30% непрерывно на протяжении 4 лет.

Журнал «Эксперт» ежегодно проводит исследования быстрорастущих компаний². Эти динамичные компании среднего бизнеса по мнению «Эксперта» - это особые бизнес-единицы. "Многие авторитетные экономисты-исследователи считают, что рост «газелей» не случаен, что у них есть своя особая природа, что они во многом отличаются от других компаний, даже из своего сегмента рынка. Ведь, согласитесь, мало кому удаётся ежегодно удваивать выручку на протяжении многих лет и не растрести на этом быстром пути потенциал своих активов (людей, ресурсы, бренд и так далее). А «газели» - "могут."

Опираясь на данные Росстата, «Эксперт» по итогам 2010 года насчитал 445 таких компаний. Отраслевой анализ указывает на то, что наибольшее количество "газелей" сосредоточено в оптовой торговле, инжиниринге и строительстве, пищевой промышленности, ритейле и машиностроении. Видно, что отраслевая структура «газелей» упрощается. В исследовании 2012 года прак-

¹ ИТАР-ТАСС 15.11.2012

² А.Виньков. Они не бегают, они летают. «Эксперт», №21 (804) /28 май 2012

тически «сошли на нет» присутствующие там раньше такие крупные сегменты рынка, как торговля автомобилями, индустрия стройматериалов, сельское хозяйство, нефтесервис, металлоторговля и торговля горюче-смазочными материалами. Исчезли компании и из менее значимых секторов: гостиничного и туристического сегмента, лесопромышленного комплекса, общественного питания, типографского бизнеса и электроэнергетики. Данные изменения указывают как на завершение формирования рыночных сегментов (торговля автомобилями), так и на укрупнение рынка (торговля ГСМ). Однако, очевидно, что отраслевую структуру будут ожидать дальнейшие изменения в связи с изменениями конкурентной среды и достижением компаниями предельных объёмов в рамках основной своей деятельности. Здесь высока вероятность развития как вертикальных интеграционных процессов, так и конгломератных. Начиная с 2012, становится заметным тренд на слияние торгового и промышленного капитала. Растущая конкуренция способствует тому, что продовольственные сети развивают собственные пищевые производства, а крупные производители (Мираторг) развивают дочерние розничные сети. Укрупнение сетей в свою очередь вынуждает оптовиков уходить в логистику и складской бизнес.

Важным фактом является то, что большая часть компаний-«газелей» не являются стартапами, а вполне устоявшимися во времени бизнесами. К примеру, в рейтинге «Эксперта» 2012 есть две компании, созданные в 1991 году, девять - в 1992 году и тринадцать - в 1993-м. Между тем большинство западных экономических исследований показывает, что молодые компании, опираясь на эффект низкой базы, демонстрируют самый быстрый рост среди всех предприятий. А вот для "газелей" это оказывается не так. И здесь тоже их уникальность. По всей видимости, есть определённая синергия наращивания компетенций и сохранения предпринимательского духа в компании.

Что касается компетенций, то «Эксперт» ссылается на анализ двух известных маркетологов Майкла Трейси и Фреда Вирсема, сформулировавших «ценностные ориентиры» для бизнеса, который рассчитывает добиться лидирующего положения. По их мнению, есть три области, в контексте которых любая компания может стать фаворитом в своём секторе.

Первое - лидерство по продукту: компании концентрируют усилия на инновациях и качестве, чтобы предложить потребителю наилучший продукт.

Второе - близость к потребителю: компании тщательно выстраивают отношения с потребителем, чтобы предложить ему оптимальное решение.

Третье - операционное мастерство: компании преданы идее максимизации эффективности, производительности труда и обеспечения слаженности в работе ради предложения лучшей цены.

Модель Трейси и Вирсема требует, чтобы лидер рынка преуспел во всех трёх областях, но одну освоил идеально, став в ней лучше остальных, получил признание и использовал как основу для формирования конкурентного преимущества. По всей видимости, наши "газели" как раз долгие годы набирают компетенции хотя бы в одной из трёх областей.

Действительно на практике существует проблема размера компании и зрелости руководства. Очевидно, что успешное масштабирование бизнеса требует наличия основных четырёх ресурсов: профессионализма, кадров, времени и денег. Отрадно, что анализ «Эксперта» показывает, что будущие "газели" действительно вызревают в среде малого бизнеса (точнее, внутри его верхней страты). Анализ популяции "газелей" 2010 года показывает, что из 445 входящих в неё фирм, 310 (или 69,7%) в предкризисном 2007 году были ещё столь малы, что не дотягивали до порогового для исследования объёма выручки 300 млн рублей¹. "Молодые" предприниматели имеют больший аппетит к риску, чем их "старшие" товарищи, которым "есть, что терять" и это является серьёзным конкурентным преимуществом.

Часто для взрывного роста, который позволяет качество превратить в количество, "газели" необходимо поймать «попутный ветер». Производственные компании из числа "газелей", похоже, ждали такого попутного ветра. Иначе у них вряд ли бы что получилось. Дождались попутного ветра компании, которые работали в потребительских отраслях, фармацевтике. Эксперты обратили внимание, что в сегменте FMCG (Fast Moving Consumer Goods - товары повседневного спроса) мировые гранды, захватив потребительский рынок России, при внешнем разнообразии ассортимента на деле продвигают только мировые бестселлеры. Абсолютное лидерство американских компаний в сегменте газированных безалкогольных напитков, тем не менее, создало возможности для серьёзного роста множеству российских производителей кваса. Собственно «попутный ветер» выразился в наличии современных дистрибуционных каналов и формировании потребительского традиционализма россиян. Достаточно вспомнить креативную рекламу новгородской компании Дека: "Квас - не кола, пей Николу". В результате по данным компании по состоянию на 2011 год "Дека" занимает 32 % рынка бутилированного кваса в России, уступая по этому показателю лишь компании "Очаково" у которой 35 %. Таким образом, из-за потребительского вакуума именно в сегменте FMCG стратегия импортозамещения или дифференциации для потенциальных и имеющихся "газелей" в какой-то момент стала особенно успешной.

«Попутным ветром» может быть экономический кризис, вступление РФ в Таможенный союз или ВТО. Попутным ветром стала реформа инфраструктурных отраслей (ЖКХ, электроэнергетика). В ренкинге «Эксперта» 2012 появилось значимое количество быстрорастущих частных управляющих компаний из этой отрасли. «Попутным ветром» может стать и какой-то запущенный федеральным правительством в том или ином регионе мегапроект, который мобилизует внутрирегиональный капитал. Неудивительно, что в строительной индустрии Приморья появляются «газели», зарабатывающие на строительстве объектов к саммиту АТЭС-2012, а в Краснодарском крае - к Олимпийским играм в Сочи, а впереди как минимум - чемпионат мира по футболу 2018 года. Модная сейчас тема энергосбережения, специальным образом поддержанная законами, принятыми Дмитрием Медведевым, привела к

¹ Ю.Полунин, А.Юданов. Занимать чтобы строить, «Эксперт», №21. (804) /28 май 2012

всплеску активности электротехнических компаний. Только производителей и сборщиков светодиодной техники в стране возникли десятки. Каждый сейчас нарабатывает свои компетенции, и, если господдержка этой части народного хозяйства продолжится, кто-то из них уже в ближайшее время может вырваться в "газели", а может быть, и в российские лидеры отрасли.

Кроме большого количества объективных экономических проблем препятствующих развитию производства в России, существует ещё целый комплекс субъективных препятствий к развитию промышленного предпринимательства. К сожалению, на протяжении большей части XX века на территории России предпринимательство пресекалась, а купеческие и промышленные традиции признавались буржуазными. Бурный рост предпринимательской активности в 90-е годы реализовался в рамках модели накопления первоначального капитала со всеми вытекающими отсюда недостатками. Общественное российское сознание таким образом унаследовало из советской ментальности негативное отношение к целому ряду профессий, например коммерсанта или ресторатора. Непростой труд промышленника тоже не в почете в постиндустриальном обществе. Необходимы государственная пропаганда и success story новых промышленников, из которых, надеемся, сложатся новые промышленные династии и через какое-то время сформируются и новые кластеры, и новые промышленные школы. Однако сегодня важнейшей задачей государства является формирование в российском обществе уважения к ремеслу и гордости за своё дело как к ключевой ценности, чтобы дети мечтали стать промышленниками, а не банкирами или брокерами.

Подводя выводы, необходимо признать, что для того, чтобы Россия вновь превратилась в передовую индустриальную державу, необходимо не только поддерживать крупнейшие предприятия, но создать предпосылки для роста предпринимательской активности в промышленности. Ведь как справедливо заметил гурู менеджмента Макл Портер: "Предпринимательство - главный фактор успеха. Вы можете развивать инфраструктуру, систему обучения. Все это важно. Но нет ничего более важного, чем создание хороших условий для тех, кто хочет делать свой бизнес".

К числу таких условий по нашему мнению относятся:

- создание условий, стимулирующих развитие национального промышленного сектора за счёт комплексной федеральной промышленной политики;
- обеспечение малых и средних промышленных предприятий долгосрочными инструментами инвестирования;
- стимулирование развития государственного промышленного сектора, который будет располагать самыми передовыми техническими решениями, видами оборудования;
- осуществление крупных государственных инвестиций в развитие инфраструктуры;
- стимулирование развития импортозамещения и привлечение иностранных инвестиций в национальную промышленность;
- реализация комплекса мер, направленных на стимулирование развития малых и средних промышленных предприятий;

- обеспечение приоритета отечественным производителям в системе государственных закупок;
- создание системы налоговых льгот, стимулирующих расходы на НИОКР;
- реформирование системы профессионального образования и соединение её с реальной промышленностью.

9. Западники

На протяжении веков в России не прекращаются споры о роли западной цивилизации в развитии России. Собственно вся тысячелетняя история России от крещения Руси до сегодняшнего дня - это непрерывный спор западников и почвенников. В этой хронологии - варяжское княжество, создание киевского христианского государства по византийскому образцу и подобию, столетия автономного развития "Тартарии", Петровское "окно в Европу", серебряный век французского языка и культуры, буржуазно-индустриальная революция начала XX века. Самое неоднозначное событие в истории России - революция 1917 года, - стала очевидным развитием западных социально-демократических теорий от французских социалистов-утопистов до немецких марксистов. Буржуазно-либеральная февральская революция решила задачу свержения самодержавия, но оказалась неспособна решить задачи завершения войны, восстановления экономики и установления гражданского согласия в обществе. Вопреки желаниям Антанты власть практически бескровно перешла в руки большевиков. Гражданская война и иностранная интервенция предопределили дальнейшую изоляцию советского общества за «железным занавесом». После короткого периода увлечения большевиков идеями мировой революции, пришедший к власти Сталин в лучших традициях почвенников сконцентрировал все национальные ресурсы на сверхбыстрой индустриализации. Забыв о недавних идеологических разногласиях с капиталистами, Советская Россия построила американское метро, скопировала американские машины, европейскую тяжёлую промышленность.

Исторические циклы прозападных технологических, научных и культурных прорывов в нашей истории чередуются с циклом сосредоточенной «адаптации» нового в рамках отката к собственной национальной идентичности. Более того, из истории страны видно, что отсутствие периода абсорбции иностранного «вируса перемен», может превратить прививку в разрушительную эпидемию. Без этого спирального чередования периодов прорыва и отката к почвенничеству вряд ли Россия дошла бы до Афганистана и Аляски, победила бы в Великой отечественной войне и первой поднялась бы в космос.

Капиталистическая революция в России 1991 года - это, безусловно, западный и западнический проект. Перестройка задумывалась как эволюционный проект развития социализма, как мы сегодня сказали бы - по «китайско-белорусскому» сценарию, но отсутствие резервов, разрушение важней-

ших государственных институтов и общая некомпетентность власти привели к глубокой экономической зависимости России от окружающего мира. Длительное доминирование иностранной валюты в качестве основного средства расчётов и сбережения, бегство капитала, разрушение и деградация целого ряда высокотехнологических отраслей промышленности, тотальная зависимость от импортных поставок - всё это прямые последствия либеральных экономических реформ 90-х. Финансовые власти России с 1992 года являются последователями монетаристских идей экономистов Чикагской школы.

Политика стерилизации профицита внешнеторгового баланса в иностранных авуарах вызывает непрерывную критику почвенников. Почвенники, а это прежде всего национальные промышленники, призывают к мягкой монетарной политике, к масштабным инфраструктурным инвестициям кейнсианского типа и развитию национального капитала - от семейной компании до крупнейших государственных корпораций. Западники же являются поборниками либерализации и глобализации, постиндустриальной модели потребительского общества и высокотехнологических решений. Этот дуализм российской экономической модели предопределяет развитие отечественной экономики с самого момента создания государственности.

Экспаты

Согласно «Летописи временных лет», начиная с Рюрика россияне используют технологию импорта иностранных топ-менеджеров. Именно варяги-русы используя свой опыт международной торговли, открыли путь из варяг в греки, а фактически от Дании до Персии. Современные археологические раскопки указывают на то, что скандинавы селились на славянских землях уже с 8 века нашей эры.

До середины XV века Русь жила очень замкнутой жизнью и почти совершенно не соприкасалась с Западной Европой. Лишь с воцарением Иоанна III и в особенности после его брака с Софьей Палеолог начался приток иностранцев в Московию. Зоя (Софья) Палеолог была племянницей последнего византийского императора Константина XI и мечтала о возрождении нового Константинополя. Брак этот оказал важное влияние на развитие Московского государства и на всю внешнюю обстановку власти. Он ускорил процесс «собирания Руси», внося в Москву традиции империи. Иоанн III принял герб Византийской империи - двуглавый орёл. Греческая царица усиленно заботилась об украшении столицы красивыми зданиями и храмами, для чего выписывала иностранных, преимущественно итальянских, зодчих, за которыми увязывались и «прочих цехов мастера»: художники, строители.

Со времён Петра I процесс миграции принял системный характер. Загадочная Тартария, а позднее Московия издавна пугала и притягивала иностранцев. Пугала суровостью климата и дикостью нравов, а притягивала возможностями небывалого обогащения. На этом интересе и сыграл Пётр I, 27 апреля 1702 г. выпустив Манифест о вызове иностранцев в Россию с обещанием им свободы вероисповедания.

Впрочем, поселение иностранцев в Москве было ещё при Иване Грозном. А царь Алексей Михайлович в 1652 г. позволил основать на берегах Яузы

Немецкую слободу. Жили в ней выходцы из разных стран, главным образом из Голландии, Англии и Германии. Народ же всех иностранцев, не понимавших и не говоривших по-русски, без различия звал «немцами» - то есть «немыми». Так германцы в России стали немцами. В Толковом русском словаре Владимира Ивановича Даля, по иронии судьбы отец которого был датчанином, а мать - немкой, можно прочесть определение слова Немой: «Немой, немко, немчура, немец, немка, старое, а местами и доньше в народе, немой, или же не говорящий по-русски, всякий иностранец с запада, европеец (азиатцы бусурмане); в частности же, германец. Девка немка: говорить не умеет, а все понимает; ради скромности, молчит, даже не слышит».¹

В начале XVIII в. Россия остро нуждалась в квалифицированных кадрах. Своих надо было долго учить, а «кадры» этому процессу из всех сил сопротивлялись. Доходило до того, что многие дворянские отроки, не страшась сурового наказания и царского запрета, сбегали в монастырь - лишь бы не ехать в «загранкомандировку». Оставалось надеяться на зарубежный «аутстаффинг» и на прямой «импорт мозгов», о чём и объявлял петровский манифест.

В России строилась новая армия, поэтому особое предпочтение отдавалось «лицам военного звания». Если таковые заявляли о себе, то они сопротивлялись до столицы «безденежно», а по прибытии им предоставлялись квартиры и высокое жалованье от казны. Если русскому полковнику платили жалованье 300 рублей, то иноземному - 600. Говоря современным языком, иностранцы получили статус наибольшего благоприятствования.

Далеко не всегда приключения европейцев в России заканчивались «викторией». Например, приехавший на службу в Россию прусский генерал Слундт умер после четырёхдневной пьянки в ходе торжественной встречи. Случалось и того хуже: в 1700 г. под Нарвой большинство иностранных офицеров во главе с командующим армией Карлом-Евгением де Круа сдались шведскому королю Карлу XII. Всё потому, что первыми в Россию, как всегда, понаехали неудачники и жулики. История повторилась в 90-х годах XX в., когда из Европы и США в Россию зачастили профессора с дипломами второразрядных университетов и начали влиять на проводимые в России рыночные реформы, пользуясь поголовной некомпетентностью экономических властей России.

К чести Петра надо сказать, что первый опыт привлечения западных мозгов его не обескуражил. Вскоре требования к европейцам повысились. С них стали спрашивать документы, подтверждающие квалификацию, заключать долгосрочные контракты. Главную задачу, поставленную перед ними царём, иностранные «военспецы» в конце концов, выполнили. Была создана и обучена современная регулярная русская армия. Верность пословицы «За одного битого двух небитых дают» вскоре ощутили на себе шведы.

Многие иностранцы, начавшие служить России за деньги, прославили её своими делами. Талантливый инженер-фортификатор немец Миних, стро-

¹Владимир Даль. Толковый словарь живого великорусского языка, т. II. - М.: Русский язык, 1979. - С. 523

ивший каналы для Петра, получил от него генеральский чин, а после стал фельдмаршалом, прославившим империю. Датчанин Витус Беринг, служивший офицером флота Петра, известен всему миру как великий русский мореплаватель. Сотни иностранцев стали основателями русских офицерских династий.

Из примерно 8 тыс. иностранцев, которые приехали в Россию при Петре I, более пятисот были купцами. Они покупали у нас пеньку, лён, говяжье сало, свиную щетину и везли в Россию ружья, железо, олово, серебро, ткани. Прямо высказанное Петром I в манифесте пожелание «всячески улучшить и распространить торговлю» способствовало тому, что иностранцам-купцам тоже создавали различные преференции. Им разрешили нанимать работников вольного найма, а в Гостином Дворе Петербурга им отвели специальное место для собрания. Ввозные пошлины для иностранцев устанавливались на самом низком уровне. Например, сахар и медикаменты из Европы облагались трёхпроцентной пошлиной, чуть выше она была на любимые Петром лучшие сорта «ренских» вин - пятипроцентной.

Вначале XVIII в. инновации двигались значительно быстрее, чем в начале XXI в. К 1720 г. потребность в импорте оружия отпала. Один за другим появлялись «иннограды» петровского времени. На Урале работали заводы Демидова, в Нерчинске - завод по выплавке серебра. К 1725 г. в стране действовали десятки текстильных предприятий, канатных и пороховых мануфактур. К этому времени экспорт русских товаров в два раза превысил импорт! Сам Город-мечта Петра I Санкт-Петербург сразу возник как инновационный центр. Созданный с помощью иностранных специалистов русскими руками Санкт-Петербург стал центром импорта технологий, которые обеспечили импортозамещение. Здесь появились передовые по тем временам Адмиралтейские верфи и Арсенал, здесь стали делать оружие, якоря и гвозди - всё то, что раньше покупали за границей.

Современные экспаты – это наёмные сотрудники, которые приехали из-за границы для того, чтобы работать в отечественных компаниях по приглашению предприятия, которое является зачастую филиалом или представительством в России иностранной корпорации. Однако последнее время приглашают на работу экспатов не только иностранные компании, но и отечественные компании, которые могут себе позволить нанять иностранного работника с соответствующими финансовыми запросами.

Экспаты – это не только управленцы, руководители или топ-менеджеры, как принято считать, но и любые другие профессионалы, которые могут быть полезны компании, по мнению собственников. Например: спортсмены, квалифицированные специалисты с определёнными знаниями, работники развлекательного жанра – это тоже экспаты. Главная причина, почему отечественный рынок труда не ограничивается только своими кадрами – это желание перенять мировой опыт ведения бизнеса, а точнее, соответствовать международным стандартам во всем. Всё более важное значение приобретает и необходимость соответствовать международным стандартам качества, учёта и управления, без которых невозможен доступ на международные рынки ка-

питала. Разумеется, что международная экспансия российских компаний подталкивает, а в некоторых случаях прямо обязывает принимать на работу местных сотрудников, а значит, какое-то их количество попадает и в российские офисы¹.

Экспаты в России - это фактически эмигранты, работающие за границей, но высокий социальный статус не позволяет их именовать гастарбайтерами. В то же время сохраняется существенная разница в психологическом отношении к фактической стране пребывания работника. Принято считать, что отечественный эмигрант, переехав в другую страну жить, работать или учиться, не хочет возвращаться к себе на родину. Экспат – наоборот. Он ни за что бы не согласился менять свою жизнь, работу и окружение в Европе или Америке, если бы не огромное желание собственников отечественных компаний видеть у себя в коллективе именно иностранца. В итоге прослеживается следующая закономерность: за границей работать хорошо, поэтому отечественные специалисты туда стремятся. А в России работать плохо, поэтому специалисты из развитых стран делают большие уступки на грани с жертвенностью, приехав в чужую страну, и планируют при первой же возможности обязательно вернуться к себе домой. Отсюда вытекает и отношение экспатов к новому месту жительства и работы: эти люди ощущают себя «временщиками». Они уже не туристы, но никогда не станут постоянными жителями.

Отечественным руководителям вынуждены считаться с рядом проблем, которые возникают в коллективах после появления западных специалистов.

Экспаты – это красная тряпка для многих российских менеджеров. Говорить спокойно об иностранцах, которые работают в организации, удаётся немногим. Конечно, топ-менеджеры-иностранцы обычное явление в российских филиалах международных компаний и к ним там, кстати, относятся гораздо лояльнее, чем к приглашённым специалистам в российских корпорациях.

Почему у нас так не любят экспатов? Один из раздражающих факторов – это, безусловно, зарплата. Точно не знает никто, но все сотрудники уверены, что шеф-экспат получает намного больше, чем его русский коллега. А делает иногда в разы меньше. Второй фактор гораздо более интересен: многие экспаты вызывают негативное отношение к себе потому, что навязывают свои правила в «чужом монастыре». Приходя работать в компанию, менеджер-иностранец часто не задумывается о том, что он должен выучить русский язык, принятые у нас правила поведения, однако ему это не нужно и он заставляет окружающих жить и работать по его правилам. Плюс часто имеется в наличии ещё и некоторое пренебрежительное отношение к местным менеджерам. Любви и уважения коллег и подчинённых эта манера поведения не приносит. Кроме того, многие иностранцы не скрывали, что приехали просто зарабатывать *"easy money"*. Так было в 90-х годах, сегодня все немного иначе, но стереотип уже сложился, и сломать его непросто. И к любому иностранцу до сих пор относятся с предубеждением.

¹ <http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/Экспаты>

За десять лет рынок изменился, и экспаты изменились тоже. В начале 2000-х годов приглашать иностранцев на работу было модно. Каждая крупная компания, или считающая себя таковой, должна была иметь в штате иностранца, а лучше нескольких. О квалификации экспата, о том, чем он реально сможет помочь компании не сильно задумывались, главное, чтобы был. Иностранцы охотно ехали в Россию зарабатывать быстрые и бешеные деньги, ехали на полгода, год. Сегодня многие компании пересмотрели своё отношение к иностранцам, поняв, что не все экспаты хороши, иногда наши лучше. С этим согласна Ирина Курганова, директор департамента по развитию бизнеса кадровой корпорации Manpower: «Разумеется, спрос на экспатов десять лет назад был гораздо выше, чем сегодня. Это связано, прежде всего, с тем, что в России стало формироваться новое поколение менеджеров, способных возглавить разные направления бизнеса. Как правило, сегодня западных специалистов приглашают в такие сегменты, как промышленность, FMCG, строительство, гостиничный и ресторанный бизнес». Екатерина Горохова рассказывает: «Есть два основных типа иностранных работников, приезжающих на работу в Россию: одни приезжают подметать и строить, другие – использовать свои уникальные знания и опыт. Первые, соответственно, приезжают за заработком, вторые – слишком разные специалисты, чтобы можно было выделить для них единый мотивирующий фактор. Можно выделить и третий тип – рабочие (синие воротнички) и специалисты из стран ближнего зарубежья. Эта категория людей, несмотря на связанные с их оформлением сложности, высоко ценится российскими и западными работодателями – такие работники обычно дисциплинированы, не злоупотребляют алкоголем, и в целом заинтересованы в своей работе и в её сохранении»¹.

Отношение к экспатам может быть разным, так же как и оценки результатов труда в России. Наталья Касперская совладелецKaspersky lab.: «Как же я намучилась с западными менеджерами! Сначала наняли немца, который не делал вообще ничего. Устав от бесплодных попыток заставить его работать, я его выгнала через 4 месяца. Потом нашли чрезвычайно бойкого и деловитого англичанина, который, как настоящий революционер, всё время пытался всё разрушить "до основания". Что было бы "а затем...", мы не успели посмотреть, потому что уволили его раньше. После этого у меня возникло стойкое неприятие и даже какой-то ужас перед западными менеджерами!»²

Сам Евгений Касперский обладающий уникальным опытом создания глобальной компании, один из немногих российских предпринимателей преуспевший в «американском» компьютерном бизнесе тоже встаёт на сторону почвенников. «Мы живём в стране, которая выпускает лучших в мире программистов. У нас отличная система технического образования. Русские почему-то любят программирование. Даже нынешние свежие российские выпускники намного сильнее в массе своей, чем разработчики американские,

¹ http://www.e-xecutive.ru/career/adviser/1459222/index.php?PAGE_NAME=read&FID=14&TID=11794

² Принцип Касперского, 2011, стр.91

китайские. Правда им не хватает бизнес-оправы, знания элементарных вещей, касающихся бизнеса, управления, организации работы, того, что американцам чуть не в детском саду прививают»¹.

Начавшийся в Европе в 2009 году экономический спад предопределил формирование новых тенденций. Во-первых, в Россию активно потянулись молодые менеджеры-специалисты. Например, повара и кондитеры. Растущая безработица в Европе и дорогой рубль - вот ключевые факторы, определяющие параметры новой волны экспатов. Во-вторых, русскоговорящие граждане бывшего Восточного лагеря от восточных немцев до прибалтов, освоившие современные бизнес технологии неожиданно оказались востребованы в России в средних российских компаниях. Российские зарплаты топ-менеджеров в таких компаниях превышают восточно-европейский уровень, а значит, формируют благоприятную среду для новой деловой миграции.

Америка

Америка - колыбель современного предпринимательства. Уникальный сплав народов, особый американский предпринимательский дух позволяют выделить особую американскую роль в развитии предпринимательства в России. В 90-е годы многие успешные люди – из шоу-бизнеса, из предпринимательской среды – так или иначе были связаны со Штатами и приезжали оттуда. Например, из шоу-бизнеса – Владимир Познер, Александр Гордон, Владимир Соловьёв, Татьяна Толстая, Оксана Пушкина. Многие бизнесы, такие, как «Дон-Строй», «Юнимилк», «Вимм-Билль-Данн», mail.ru связаны с людьми, которые пожили в Штатах и по возвращении уже понимали, как сделать успешный бизнес в России. Именно в Америке они постигли его азы².

Парадокс Америки заключается в том, что США в течение десятилетий были стратегическим врагом СССР и как следствие - всё американское признавалось чуждым и вредным. Однако вопреки идеологическим установкам американские вещи и символы Америки проникали за железный занавес и становились любимыми. В этом списке все американские лейблы джинсов во главе с Levi's, пластинки жевательной резинки Wrigleys, американская музыка от Louis Armstrong до Michael Jackson, многие американские фильмы и конечно The Coca-Cola. Трудно было предположить, что крупнейший в мире производитель безалкогольных напитков обойдёт вниманием Россию, но успех Кока-Колы столь масштабен, что заставляет молчать критиков «холодного» инвестиционного российского климата.

Когда в 1988 году было подписано соглашение между «Макдоналдс Ресторантс оф Канада Лимитед» и Правительством Москвы об открытии ресторана Макдоналдс в СССР немногие верили, что эта икона американского фастфуда действительно откроется в Москве. На рассвете 31 января 1990 года свыше 5 000 человек собрались перед рестораном, нетерпеливо ожидая открытия: люди хотели узнать вкус неподдельного гамбургера или чизбургера,

¹ Там же

² <http://kakovse.com/>

попробовать самый известный продукт компании Макдоналдс – Биг Мак, ставший основой аналитических исследований в финансовой сфере. Поэтому неудивителен тот факт, что в день открытия ресторан Макдоналдс на Пушкинской площади обслужил 30 000 посетителей, установив мировой рекорд первого дня работы в истории Макдоналдс. Ресторан быстро стал любимым местом встречи молодёжи, что остаётся лучшим свидетельством клиентской лояльности.

Олег Тиньков достаточно много времени провёл в США и многие свои успехи в бизнесе связывает с успешными моделями импорта американских технологий в Россию. Успех американского бизнеса Тиньков связывает с тем, что «Америка – страна с самой большой конкуренцией. Это единственная страна, где бизнес возведён в ранг науки. У нас есть социология, политология, физика, математика, а у них ещё одна наука – бизнес. Есть огромные университеты, кафедры, школы, колледжи, где подходят к нему с научной точки зрения. Соответственно очень трудно конкурировать с американскими бизнесменами. Они самые агрессивные, самые жёсткие, отчасти циничные, но очень эффективные. Достигают, чего хотят, умеют делиться, идти на компромисс, но с одной целью – заработать ещё больше.

В Америке бизнес препарируется, раскладывается на части. Отчасти это связано с ментальностью американцев, протестантством, но отчасти – и с устройством страны. Если у нас в букваре (где «мама мыла раму») дети складывают яблоки, то маленькие американцы учатся на долларах. Всё заточено на деньги, на их накопление и понимание того, что, если у тебя их нет, ты неудачник, а если есть, то хорошо тебе и семье. Это и есть воплощение так называемой американской мечты»¹.

Европа.

Споры о путях и формах сотрудничества Европы и нашего отечества активизировались в середине 80-х после декларации М.Горбачёвым идеи единого европейского дома. Давно уж нет Советского Союза, и многие миллионы россиян считают Европу «своей», но вот Европа явно не торопится считать Россию своей частью. Если в политических вопросах ЕС не торопится двигаться навстречу России, то судя по статданным, Европа уже давно стала крупным инвестором в российскую экономику.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2011 г. объем накопленного иностранного капитала в экономике России составил \$347,2 млрд., что на 15,7% превышает показатель в 2010 г. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале пришёлся на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе - 57,1% (в 2010г. - 58,3%). Доля прямых инвестиций составила 40,1% (в 2010 г. - 38,7%), портфельных - 2,8% (в 2010 г. - 3,0%). В 2011 г. в экономику России поступило \$190,6 млрд. иностранных инвестиций, что на 66,1% превышает показатель в 2010 г. В том числе в Россию поступили \$18,415 млрд. прямых инвестиций (рост на 33,3%).

¹ <http://kavse.com/>

Портфельные инвестиции сократились на 25,1% и составили \$805 млн. Прочие инвестиции увеличились в 1,7 раза (на 71,7%) до \$171,423 млрд. Больше всего иностранных инвестиций в 2011 г. направлено в финансовую деятельность - \$86,885 млрд. В обрабатывающие производства направлено \$41,086 млрд. В оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования - \$24,456 млрд.

В следующем 2012 году по данным Росстата в экономику России поступило \$154,6 млрд иностранных инвестиций, что на 18,9% меньше, чем в 2011 году. В том числе в Россию поступило \$18,666 млрд. прямых инвестиций, что на 1,4% больше, чем за 2011 год.

Первое место по накопленным инвестициям в Россию в 2011 г. занял Кипр - \$78,245 млрд. Затем следуют Нидерланды и Люксембург, далее Германия и Китай. Достаточно сложно идентифицировать какой объём средств, пришедших в экономику страны из «налоговых раёв» является российским по происхождению, а какой имеет иностранные корни.

Тем не менее, мониторинг показывает, что действительные европейские инвестиции в Россию в последние годы растут, особенно этот рост был заметным в 2011 году. Если говорить о немецких инвестициях, то они уже сейчас вышли на докризисный уровень. Европейские инвестиции в России приходятся главным образом на обрабатывающее производство, сферу финансов, оптовую и розничную торговлю. Например, немецкие инвесторы заинтересованы в автомобильной индустрии, химической и металлургической промышленности, производстве строительных материалов, а также инновационных технологиях в области электроэнергетики и охраны окружающей среды. Сегодняшнюю ситуацию, когда Россия только продаёт природные ресурсы, приобретая на полученные деньги зарубежное оборудование и товары, не развивая при этом свою промышленность, нельзя назвать стратегически выигрышной для страны.

Особого разговора заслуживает опыт создания СП (совместных предприятий) с иностранными компаниями. Именно СП были первыми предприятиями, в который пришёл европейский капитал. К сожалению, бурный рост количества и качества СП в начале 90-х прекратился в 2000-х. Опыт совместных предприятий не всегда оказывался положительным и подчас приводил к спорам между российскими и иностранными участниками. Согласно имеющейся статистике, почти 75% совместных предприятий в России не существуют более пяти лет.

Первые СП подобно Макдональдс создавались совместно с государственными структурами. Вторая волна в 90-х уже представляла собой преимущественно малый и средний бизнес. И наконец, третья волна создания СП - это вновь крупный бизнес с государственным участием. Приходится констатировать тот факт, что малый и средний иностранный бизнес в России не приживается. Среди причин: жёсткость национальной бизнес-модели, непорядочность российских партнёров, неприятие европейцами коррупции как неотъемлемой части экономического климата и собственно волнообразное развитие национальной экономики, а также, разумеется, и различие ментали-

тета. Тем не менее, на сегодняшний день в России хорошо развито современное корпоративное право, которое предполагает возможности юридического создания условий, при которых и «что русскому хорошо, то и немцу выгодно...»

Безусловно, что прежде чем принять стратегическое решение об инвестировании капитала в Россию, европейские компании проводят тщательное исследование российского рынка по ряду показателей. Прежде всего, анализируются экономические показатели, потенциал для роста и развития рынка, доступность капитала. Существенное внимание уделяется и правовой составляющей, а также оценке рисков при реализации определённого инвестиционного проекта в России.

Европейскому предприятию из автомобилестроения могут быть интересны регионы, в которых уже активны клиенты или поставщики комплектующих деталей для таких предприятий, а также имеются хорошие предпосылки с точки зрения логистики, особенно если оно уже работало в партнёрстве с другими присутствующими там западными компаниями, например, с Volkswagen в Калуге или автокластер автора в Калининграде.

Когда дело доходит до строительства завода, то перед предприятием нередко встаёт вопрос о том, во что лучше инвестировать: во вновь создаваемый или уже имеющийся объект. Решение всегда зависит от конкретного проекта и связанных с ним потребностей. В случае *brownfield* проектов, то есть при вложении в уже существующий объект, инвесторы зачастую настроены отрицательно, и объясняется это не только наличием установленной или предполагаемой старой задолженности и социальных обременений, но тем, что чаще всего старые объекты не соответствуют современным требованиям. Для иностранных инвесторов является приоритетом не возможная экономия на этапе строительства «стен», а возможность организации современного «бережливого» производства, которое идеально проектируется *greenfield*. В этой связи перспективным местом синергии российских и иностранных инвесторов являются технопарки, которые позволяют инвестору избежать избыточных расходов по подключению к сетям.

Инвестировать в Россию тяжело - недаром наша страна по условиям ведения бизнеса занимает 120-е место в мире. Однако, несмотря на нестабильность экономического развития России и зависимость от сырьевого экспорта Россия с её огромным потенциалом роста, низким госдолгом, стабильной политической системой и европейской идентичностью будет оставаться крайне привлекательным рынком для европейских компаний.

Китай.

В современном разделении труда, именуемом глобализацией, роль главной мировой производственной площадки с 2011 года принадлежит Китаю. Китай, как мировая фабрика будет только увеличивать своё влияние на мировые экономические процессы. В этой связи необходимо отметить, что за последние 70 лет Россия и Китай не только стали крупнейшими экономическими партнёрами, но и пережили несколько диаметрально противоположных экономических периодов.

В советские годы Китай был крупным экспортёром российского оружия и технологий, а импортировал предметы традиционного китайского производства. Однако уже к 2000 году структура товарного обмена между странами принципиально изменилась.

Согласно данным Торгового представительства РФ в КНР товарооборот России с КНР в 2012 г. составил 88 млрд. 158 млн. 035 тыс. долл. (+11,2%), в т.ч. экспорт России в КНР – 44 млрд. 100 млн. 506 тыс. долл. (+9,2%), импорт из КНР – 44 млрд. 057 млн. 529 тыс. долл. (+13,2 %). Россия в рейтинге 20 основных торговых партнёров Китая Россия сохранила за собой 9 позицию¹. По объёмам внешней торговли с Китаем Россию опередили: США (484,68 млрд. долл., +8,5%), Япония (329,45 млрд. долл., -3,9%), Гонконг (341,49 млрд. долл. +20,5%), Р. Корея (256,33 млрд. долл., +4,4%), Германия (161,12 млрд. долл., -4,7%). Анализ развития внешней торговли Китая и России за прошедшие 5 лет (2008-2012 гг.) свидетельствует о том, что среднегодовые темпы прироста внешнеторговых объёмов составили 16,64%, что на 3,18 процентных пункта выше, чем среднегодовые темпы прироста совокупного объёма внешней торговли Китая (+13,46%). Отраслевой анализ показывает, что экспортирует Россия преимущественно сырьё, лес и химию, а импортирует машины, оборудование, потребительские товары и продукты.

Китай не ограничивается развитием внешней торговли и стремится к росту иностранных инвестиций по всему миру, однако в России до последнего времени Китаю были не слишком рады. «С такой сильной синофобией китайский бизнес сталкивается, пожалуй, только в России, резюмирует директор Центра изучения России и Центральной Азии Фуданьского университета Чжао Хуашэн»².

В чем причины такого отношения? В Кремле боятся, что экономическая экспансия Китая - только прелюдия к экспансии территориальной. Торгпред Цыплаков вспоминает, какой отклик в России вызвала несколько лет назад публикация доклада ЦРУ «Долгосрочные глобальные демографические тенденции: изменение геополитического ландшафта». Дальний Восток России обезлюдует, и его развитие будет полностью зависеть от импорта рабочей силы, прежде всего из Китая, прогнозировали аналитики ЦРУ. Об угрозе «потери» Дальнего Востока открыто говорил и Президент Путин.

Синофобией болеют не только в России. В крупнейшей экономике мира, США, на прямые китайские инвестиции тоже смотрят сквозь лупу. Так, телекоммуникационному гиганту «Huawei» не дали купить долю в американской «3com», госкорпорации «CNOOC» не удалось приобрести нефтяную компанию «Unocal», а производителю бытовой техники «Haier» - конкурента «Maytag». Американцы боятся не захвата территорий китайцами, а кражи технологий и сокращения рабочих мест. И конечно, никто не возражал, когда в разгар финансового кризиса китайские инвесторы вложили миллиарды

¹ <http://www.russchinatrade.ru/>

² Александр Левинский. Елена Батурина и другие проблемы китайских инвестиций // Forbes, 17.08.2010

долларов в «Morgan Stanley» и «Citigroup». По данным английских СМИ в 2012 китайские покупатели недвижимости стали N1 в Лондоне. Здесь очевидна цель защиты капитала и личная безопасность предпринимателей и чиновников.

В России у китайских компаний приоритеты другие. По оценке Минэкономразвития, Китай рассматривает Россию, прежде всего, как источник природных ресурсов и электроэнергии, а уж затем как рынок сбыта и инвестирования (в переработку и инфраструктурные проекты). Экспорт избыточных трудовых ресурсов, которого так опасаются в МИДе и ФМС, стоит для Китая на последнем месте.

Ситуация начала меняться в 2013 году. Из заявления первого вице-премьера Правительства следует, что Россия в лице Фонда развития Дальнего Востока и Байкальского региона готова привлекать китайских инвесторов к проектам в дальневосточном регионе. «Ещё месяц назад я слышал больше опасений со стороны специальных органов и министерств о том, что лучше, чтобы здесь были только русские инвесторы, потому что это стратегический интерес. Сегодня уже такого подхода нет и даже когда мы обсуждаем компании, занимающиеся добычей минеральных ресурсов, мы уже готовы приглашать китайских инвесторов к таким совместным проектам», - сказал Игорь Шувалов¹. России действительно нужны эффективные инвестиции в современные производства на Востоке страны, но территориальный спор не позволяет рассчитывать на углубление сотрудничества с Японией. В этой связи неизбежно углубление экономического обмена с региональным лидером - Китаем. Это сотрудничество, безусловно, может быть крайне успешным, но и не менее противоречивым.

Иностранные инвестиции.

Россия в 2013 году представляет собой крайне разнообразный экономический ландшафт с точки зрения иностранных инвестиций. За прошедшие 20 лет российский рынок в отраслевом разрезе являет собой крайне пёструю картину. Существует ряд отраслей, например в пищевой промышленности (производство пива, соков), в которой иностранные компании контролируют более 90% рынка. В то же время существуют отрасли, которые де-юре или де-факто контролируются либо государственными, либо исключительно российскими компаниями. К таковым помимо оборонной промышленности, относятся ТЭК, металлургия и специфический сектор господрядов. Ещё одна группа отраслей - с активным, но не доминирующим положением иностранных компаний, например розничная торговля, автомобильная промышленность. Тем не менее, необходимо признать, что иностранные инвестиции не превышают 2%, а ведь в недавней экономической истории страны были примеры совсем иного масштаба иностранных инвестиций в Россию.

На рубеже 19 и 20 столетий значительную роль во многих отраслях народного хозяйства стал играть иностранный капитал. Благодаря своей последовательной политике, С.Ю. Витте добился снятия всяческих препятствий

¹ <http://blog.kp.ru/users/2763549/post269983028/>

для иностранных инвестиций, которые, по его выражению, «служат лекарством от бедности»¹. В этот период Россия стала крупнейшим в мире импортером капиталов. Всего за последнее десятилетие XIX века объем иностранных инвестиций в промышленность и банковскую систему страны увеличился с 214,7 млн. до 911 млн. руб. Многие инвесторы признавали, что большую роль в этом процессе сыграла денежная реформа 1897 года, в результате чего в России был установлен золотой стандарт.

Политика Витте по привлечению иностранных капиталов встречала противодействие в государственных структурах вплоть до Государственного Совета, где высказывались опасения о том, что Россия попадет в «иностранную кабалу», что Витте якобы «распродаёт национальные богатства». Он же, в свою очередь, постоянно приводил пример США, чьи экономические успехи в немалой степени были достигнуты за счёт иностранных капиталовложений, и все-таки смог настоять на установлении политики наибольшего благоприятствования по отношению к зарубежным инвесторам.

До 96% всех зарубежных капиталов приходилось на четыре европейские страны: Францию, Англию, Германию и Бельгию, причём каждая из этих стран имела свои отраслевые предпочтения. Так, Франция и Бельгия проявляли особый интерес к металлургии, машиностроению, банковской системе. Англия направляла инвестиции чаще всего в угольную промышленность Донбасса и нефтепромыслы Баку. Германский капитал предпочитал химическую и электротехническую промышленность, машиностроение, городское хозяйство. В начале XX века доля Франции составляла 31% в общем объёме иностранного капитала, Англии - 24%, Германии - 20%, Бельгии - 13%.

Политика российского правительства была направлена на то, чтобы иностранные инвесторы предпочитали ввозить в страну капиталы, а не готовую продукцию, на которую были установлены высокие таможенные пошлины. Особенно поощрялись прямые инвестиции, т.е. инвестиции в непосредственное производство или на покупку контрольного пакета акций российских компаний. Приток инвестиций происходил также в виде государственных займов. К 1913 году иностранные капиталовложения оценивались в 7,6 млрд. руб., в том числе - 1,7 млрд. частных инвестиций, тогда как отечественные вложения составляли 14 млрд руб., из них 3,6 - частные. По подсчётам экономистов, общий объем иностранных капиталов в российскую промышленность за 1893-1913 годы составил около половины отечественных капиталовложений. При этом инвестиции из-за рубежа не сопровождались созданием в российской экономике каких-то замкнутых образований - анклавов. Напротив, все эти капиталы очень эффективно ассимилировались с отечественными, способствуя быстрому переходу России на индустриальные рельсы².

¹ <http://www.proza.ru/2009/08/21/470>

² Т.М.Тимошина. Экономическая история России. - М.: Юстицинформ, 2009. - 424 с

С точки зрения российской экономической истории период бурного притока иностранного капитала завершился неудачей для иностранцев, т.е. полной утратой капиталов в 1917 г., но одновременно создал индустриальный хребет новой советской экономики. Этот факт долгие годы омрачал российско-европейские отношения, но очевидно, что без иностранных инвесторов в XXI веке Россия не сможет реализовать планы по модернизации экономики.

Россия и Запад

Пожалуй, самые авторитетные доводы в пользу конструктивного решения проблемы Запад – Россия мы находим у величайшего мыслителя, кстати, почвенника, Ф. М. Достоевского. Возьмём только одно место из, по сути, духовного завещания писателя, его знаменитой речи о Пушкине в 1880 г., где он, в частности, говорит о великом значении петровских реформ и для русского народа, и для народов Запада: «Русский народ не из одного только утилитаризма принял реформу... Ведь мы разом устремились тогда к самому жизненному воссоединению, к единению всечеловеческому! Мы не враждебно (как, казалось, должно бы было случиться), а дружественно, с полной любовью приняли в душу нашу гении чужих наций... выказали готовность и склонность нашу... ко всеобщему общечеловеческому воссоединению со всеми племенами великого арийского рода. Да, назначение русского человека есть, бесспорно, всеевропейское и всемирное... Для настоящего русского Европа и удел всего великого арийского племени так же дороги, как и сама Россия, как и удел своей родной земли... Если захотите вникнуть в нашу историю после петровской реформы, вы найдёте уже следы и указания этой мысли... в характере общения нашего с европейскими племенами даже в государственной политике нашей. Ибо что делала Россия во все эти два века в своей политике, как не служила Европе, может быть, гораздо более, чем себе самой?... О, народы Европы и не знают, как они нам дороги! И впоследствии, я верю в это, мы, то есть, конечно, не мы, а будущие грядущие русские люди поймут уже все до единого, что стать настоящим русским и будет именно значить: стремиться внести примирение в европейские противоречия уже окончательно, указать исход европейской тоске в своей русской душе... изречь окончательное слово великой, общей гармонии, братского окончательного согласия всех племён по Христову евангельскому закону!»¹

В 2013 году усилиями политиков левого толка вновь возник почвеннический диалог о том можно ли признать значительную часть российских предпринимателей компрадорской буржуазией? В этом споре и проблема этичности использования иностранных юрисдикций и социальная ответственность бизнеса и стратегические перспективы отечественной экономики.

Основным спикером в этом диалоге выступает помощник Президента РФ, академик РАН Сергей Глазьев. Глазьев уверен, что "В современной России сложилась компрадорская модель капитализма, когда значительная часть национальной буржуазии и чиновничества использует получаемые в стране доходы для обустройства и накопления капитала за рубежом. Попытки госу-

¹ Достоевский, Ф. М. Полн. собр. соч.: в 30 т. – Т. 26. – М., 1984. – С. 147–148.

дарства изменить её посредством мотивации бизнеса пока безуспешны. Достаточно вспомнить знаменитое предупреждение президента Владимира Путина в адрес крупного бизнеса: «Захлебнётесь пыль глотать, бегая по судам, чтобы их [счета] разблокировать». Во время глобального кризиса для спасения крупных банков государство предоставило более 2 трлн. рублей кредитов с условием, что они будут доведены до реального сектора. Но большую часть средств банки направили на валютные спекуляции против рубля, заработав на его обрушении сотни миллиардов. При этом производство машиностроения упало почти на 40%, промышленное производство - на 13%, а ВВП - на 10% (намного больше по сравнению с другими странами)"¹.

По мнению Глазьева компрадорскую модель капитализма в России должен сменить общественный договор между государством и бизнесом, в рамках которого можно было бы выстроить честный механизм частно-государственного партнёрства.

«Одновременная кончина ключевой офшорной гавани российского олигархата и наиболее известного его представителя символизирует конец эпохи первоначального накопления капитала. Или, согласно другой точке зрения, присвоения общенародной собственности. Но, вне зависимости от мнений, российская властвующая элита стоит перед выбором: строить свою экономику или согласиться с местом на обочине мировой - в качестве одной из стран периферийного капитализма. До сих пор элита воздерживалась от выбора, на словах присягая патриотическим призывам государства, а на практике выводя капиталы в офшоры и принимая иностранное гражданство. Дальше на двух стульях сидеть не получится - мир изменился.

С одной стороны, мировой экономический кризис вошёл в решающую фазу переформатирования мирохозяйственных связей. Мировые лидеры, обладающие монополией на эмиссию мировых денег (США, Соединённое Королевство, Евросоюз и Япония - назовём их «союзники»), любой ценой пытаются сохранить доминирование, на которое на новой длинной волне экономического развития претендует Китай с группой новых «азиатских тигров». Решающее значение в этой схватке будет иметь опережающее освоение производств нового технологического уклада, составляющего материальную основу очередного длинного цикла Кондратьева. Хотя «союзники» и обладают сегодня научно-техническим и военно-политическим превосходством, это преимущество стремительно сокращается, масштаб накопленных ими внутренних долговых обязательств серьёзно отягощает дальнейшее развитие. Они стремятся облегчить это бремя, перекладывая его на внешних кредиторов. Как показала история с Кипром - с последующим возможным отказом от исполнения своих обязательств и присвоением плохо защищённых активов.

С другой стороны, Россия в этой борьбе рискует в очередной раз сыграть роль разменной карты. После катастрофы 1917 года «союзники» присвоили и капитализировали значительную часть российского национального богатства. А спровоцированная ими Вторая мировая война, стоившая нам ко-

¹ <http://expert.ru/expert/2013/18/zhrebij-broshen/?n=66995>

колоссальных жертв, позволила США совершить технологический скачок и стать кредитором всего мира. Наконец, одним из факторов успешного роста «союзников» в течение полутора десятилетий стал распад СССР и мировой социалистической системы, давший им приток значительных интеллектуальных и сырьевых ресурсов. Продолжающийся до сих пор колоссальный вывоз капитала, достигший в прошлом году сотни миллиардов долларов, обескровливает российскую экономику и блокирует возможности её развития. Источником вывезенных из России капиталов является в основном амортизация основных фондов, природная рента и недоплаченный труд, а следствием вывоза - расстройство воспроизводства и деиндустриализация экономики.

Дальше такое продолжаться не может. Либо вывоз капитала сменится его накоплением внутри страны, что даст основание для модернизации и развития экономики, либо Россию ждёт необратимая колонизация с закреплением на сырьевой периферии мирового хозяйства. Следствием второго сценария станет существенное ухудшение положения российской властвующей элиты как по причине роста социального напряжения из-за падения уровня жизни населения, так и в результате экспроприации значительной части накопленных в офшорах капиталов. Условия для этого последовательно готовят «союзники», устанавливая фильтры между офшорами и остальной мировой финансовой системой. Глобальная система мониторинга финансовых транзакций и жёсткие правила пресечения сомнительных операций дадут возможность блокировать накопленные в офшорах капиталы на любой срок, а закон США о налогообложении иностранных счетов позволяет принудительно изъять 30% любых денежных переводов неблагонадёжных банков. Такие же меры по налогообложению крупных вкладов обсуждаются на Кипре, что можно расценить как начальный этап контрибуции, накладываемой «союзниками» на жертвы ведущейся ими финансовой войны за сохранение доминирующего положения в мире. Как показывает мировой опыт, экспроприация награбленного - излюбленный приём «союзников» как в прошлом (включая царское золото), так и в настоящем (включая накопления вчерашних арабских друзей)¹.

Подводя итог этого раздела, необходимо заметить, что в современном глобальном рынке молодая российская экономика ищет своё место методом проб и ошибок, и в ближайшие годы российским предпринимателям предстоит определиться со своей позицией в отношении Запада и России.

10. Наиболее распространённые психотипы предпринимателей

¹ Там же.

Отмечая многообразие предпринимателей и предпринимательской деятельности, обратимся к тому, как сегодня учёные в этом многообразии выделяют особые устойчивые по свойствам группы – типы.

Каков он предприниматель? Как становятся предпринимателем? Очевидно, что предпринимателями не рождаются. Также трудно не согласиться с тем, что ребёнок при рождении может иметь выдающиеся предпринимательские задатки. Многие выдающиеся предприниматели рано начинали заниматься предпринимательской деятельностью. В этом списке и юные советские фарцовщики, не получившие образования, и бросившие университеты Билл Гейтс и Стив Джобс.

Особняком стоят династии предпринимателей, о чём мы скажем ниже. Важный довод в допустимости сравнения менеджеров и предпринимателей состоит в том, что достаточно большое количество предпринимателей создают первоначальный финансовый и интеллектуальный капитал, работая наёмными менеджерами. В современных корпорациях топ-менеджеры получают столь значительное вознаграждение, что размывается идея «частнокапиталистического присвоения прибыли». Более того зачастую собственник-акционер в современных условиях несёт на себе риски, которые полностью отсутствуют у менеджеров, присваивающих себе львиную долю прибыли предприятия. Совершенно особенную роль играет формально наёмный менеджмент в крупных публичных компаниях, не имеющих контролирующего частного собственника. К таковым относятся публичные компании, выкупившие за счёт средств компании все акции, розничные кооперативные гиганты EDEKA, INTERNACHE, COOP и государственные компании. Именно менеджеры в таких компаниях играют роль предпринимателя и отсутствие «предпринимательского вещества» неизбежно ведёт к угасанию такой компании. В то же время появление менеджера-предпринимателя во главе даже такого гигантского и консервативного учреждения как «Сбербанк России» приводит не только к клиентоориентированности новых, современных офисов, но и к впечатляющим финансовым результатам. Обращаясь к истории Сбербанка, нельзя не ответить, что Герман Греф не является профессионалом в банковском деле: «Греф даже не имел экономического образования, из-за чего неоднократно становился объектом злой иронии коллег. Отношение профессиональных банкиров также зачастую было далёким от почтительного. По их глубокому убеждению, министр просто не представлял, во что ввязывался»¹.

Понятие менеджер и предприниматель могут быть близкими до полного совмещения. Американский учёный Ицках Калдерон Адизес предлагает собственную классификацию менеджеров². Согласно Адизесу существует четыре основных типа менеджеров:

- нацеленные на получение результата (*P*),

¹ Карасюк Е.Ю. Слоны на танцполе. Как Герман Греф и его команда учат Сбербанк танцевать. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – С. 12

² Ицхак Адизес. Личностный рост. – М.: Рид Групп,

- администраторы (*A*),
- предприниматели (*E*),
- интеграторы (*I*).

По мнению Адизеса, чтобы быть предпринимателем, менеджеру необходимо обладать двумя важнейшими качествами. «Прежде всего, он должен быть творческой личностью, способной намечать новые направления и изобретать стратегии, которые позволяют организации адаптироваться к меняющимся внешним условиям. Он должен уметь опережать события и предвидеть будущее, чтобы готовить организацию к грядущим изменениям. Это значит, что он готов рисковать». Он называет *E*-функцию «способностью видеть через туман».

Выдающийся финансист современности Джордж Сорос пишет, что его главное преимущество перед конкурентами состоит в том, что быстрее других обнаруживает и исправляет ошибки¹. По мнению Адизеса - это типичное поведение для менеджера типа *E*, но невозможное для бюрократа типа *A*.

Крайне важным, по мнению Адизеса, является то, что менеджеры с предпринимательским *E*-типом встречаются и в культуре, и в искусстве, и в политике. Именно эти люди обеспечивают прогресс и крайне важны для общества. Тридцатилетний опыт применения модели *PAEI* позволил сделать Адизесу вывод о том, что менеджер *PAEI* не совсем предприниматель. Для того чтобы создавать, развивать и управлять проектами и организациями необходимо иметь развитые *P*-функции. Менеджера и предпринимателя, не обладающего развитой *P*-функцией, Адизес называет «генератором идей» и делает вывод о том, что такой предприниматель не может быть успешен, если его идеи (возможно и гениальные) не отсеиваются и не воплощаются в жизнь партнёром, имеющим ярко выраженные *P*-способности. Этот вывод объясняет успешность предпринимательских союзов с разными типами партнёров.

Формальное различие мышления, способа действия, взглядов при единстве ценностей порождает новое качество предпринимательства - своего рода взаимодополняющую предпринимательскую синергию. Такого рода союзы «лебедя, рака и щуки» могут быть очень успешны на этапе start-up. К сожалению, в процессе развития бизнеса эти различия партнёров могут стать источником разногласий и угрожать целостности и будущему бизнеса. Лекарством от разногласий в сложившемся бизнесе является передача управления компанией наёмным менеджерам, имеющим выраженные *PA* функции.

Подлинным предпринимателем, по мнению Адизеса, является носитель *PAEI* кода, при этом развитая *I* функция превращает его в лидера преобразований. Он чётко знает, что и зачем нужно делать, и при этом умеет заинтересовать людей. Он сплачивает команду и нацеливает её на развитие. Адизес считает, что предпринимателем *E* типа движет не богатство. Его мотиваторы: эго и страх смерти. Стремясь увековечить память о себе, он творит как одержимый и жаждет бессмертия. Он часто впадает в полярные состояния от депрессии до крайнего эмоционального возбуждения. Это особое психическое

¹ Soros on Soros: Staying Ahead the Curve / George Soros. John Wiley and Sons Inc. – NY, 1995.

состояние способствует креативности и достижению особой интуиции на фоне колоссальной работоспособности. Когда Ильф и Петров говорили, что Остапа «понесло», то они имели ввиду то, что в современном языке называют английским термином «драйв». В этом состоянии человек способен работать практически круглосуточно и достигать феноменальных результатов. Очень часто *E*-предприниматель так влюблён в своё дело, что начинает страдать нарциссизмом. Такие люди столь отстранены от рутины и так высоко поднимаются в своих мечтах, что действительно развивают в себе стратегический взгляд в будущее, так называемый "*helicopter view*" (взгляд через туман). Их особая фанатичная уверенность в своей правоте, жажда власти, независимость и упорство образуют особую харизму, которой в частности отличаются Билл Гейтс и Стив Джобс. Харизматичный гуру - высшая форма предпринимателя, ибо за таким лидером члены команды готовы идти не только в зону дискомфорта, но и на подвиги. Здесь мы находим важное отличие между предпринимателем и менеджером. Менеджеру харизма не обязательна, а предпринимателю необходима.

Интересную *мотивационную* классификацию предпринимателей предлагает профессор А.И.Пригожин. Основываясь на верховенстве ценностей, Пригожин выделяет шесть идеологических типов предпринимателей¹:

- **маниманы**, страдающие комплексом дядюшки Макдака, те, для кого деньги самоценны, религия - богатство, бизнес и люди только инструменты, люди-дискаунтеры, часто разрушители других бизнесов, рейдеры, рантье;

- **спортсмены** бизнеса – те, кто ценит возможность побед в конкуренции. Харизма, брэндинг, команда, KPI, Balance Score Card, опережающий и агрессивный маркетинг - вот его инструменты, а прибыль и доля рынка - лучшие призы;

- **государственники** ориентированы на свой вклад в улучшение общества, развитие страны, города, региона. Социальная ответственность, солидарность и рост благосостояния общества - вот их идеал;

- **созидатели** - те, кто движим идеалом создания чего-то значимого, жаждой оставить после себя важный след на земле, материализовать себя в большом результате трудов своих для памяти потомков. Сосредоточены на развитии своего, часто семейного дела, его непрерывном совершенствовании. Много инвестируют, осторожны, но свой рынок защищают предельно жёстко. Их идеал - т.н. «вечная компания» с большим ресурсом прочности.

- **гедонисты** - эстеты, гурманы, шопоголики, но активные, креативные люди, сосредоточенные на всех видах потребления, для чего и нужны успешные карьера и бизнес;

- **охранители** - те, кто сконцентрирован на безопасной стабильности. Защищают свой бизнес, не любят инновации.

¹ А. И. Пригожин. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим. –М.: Дело АНХ, 2010. – С. 31.

Ярославский учёный-экономист А.П.Прохоров предлагает собственную иерархию предпринимателей новейшей России, основанную на размере бизнеса, и выделяет четыре уровня предпринимательства¹:

Первый, низший слой, – предприниматели, как правило, мелкие и мельчайшие, продающие товары и услуги рядовым гражданам. Это те, кто продавал жвачку и пиво, привозил на продажу недорогую одежду, строил и ремонтировал дачные домики. Их потребители – небогатые люди, поэтому предпринимателю из первого слоя трудно разбогатеть. Поддерживать нормальную работу им тоже сложно, так как немногочисленный персонал этих фирм должен быть вежлив и проявлять некоторую заботу о качестве продукции, и все это за умеренную оплату. Вот почему текучесть кадров у предпринимателей данного уровня была велика. Выживаемость этих предприятий невысока, они часто закрываются, скрываясь от налогов и долгов. Чтобы как-то выжить, нередко меняют сферу деятельности.

Второй более высокий уровень предпринимателей также работает на потребительском рынке. Их клиенты – относительно обеспеченные люди и готовы платить более щедро. Фирмы второго уровня строят уже не дачные домики, а загородные коттеджи, ремонтируют не «Жигули» и ободранные иномарки, а относительно новые «Мерседесы», БМВ и «Вольво», содержат хорошие рестораны; это дорогие частные врачи, стоматологи из хороших фирм.

Легче разбогатеть, находясь на втором уровне предпринимательства, чем на первом. Персонал этих предприятий вежлив и должен гарантировать качество своей работы, должен заботиться о репутации своего предприятия. Служащие этих предприятий относительно дорожат своим рабочим местом из-за неплохой зарплаты.

Третий уровень предприятий продаёт за безналичные средства товары и услуги предприятиям и организациям, в том числе государственным. С помощью взяток руководителям и коммерсантам предприятий-потребителей предпринимателям третьего уровня удаётся втридорога сбыть некачественный товар и обеспечить своему бизнесу большую по сравнению с двумя первыми уровнями прибыльность. Стиль управления в этих фирмах не слишком отличается от традиционного для советских предприятий. Благодаря деятельности фирм третьего уровня крупные предприятия сейчас оплетены сетью мелких аффилированных и контролируемых директором фирм, через которые проходят главные финансовые потоки. Вокруг крупных и средних предприятий сформировалась особая интеграционная нерыночная среда, почти полностью принадлежащая теневой экономике.

Четвёртый и высший уровень предпринимателей вообще занимаются не производством или оказанием услуг, а перераспределением в свою пользу государственных и муниципальных активов-либо путём приватизации (в последнее время – через банкротства), либо через банковскую или квази бан-

¹ Прохоров А.П. Русская модель управления. – М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2002. – с. 331 – 332.

ковскую деятельность. Схемы бесплатной приватизации и безнаказанного прокручивания бюджетных средств хорошо всем известны.

Стиль управления в таких фирмах характеризуется повышенной секретностью и напоминает заговор. Значительную и наиболее важную для бизнеса часть времени и денег эти предприниматели тратят на налаживание и поддержание контактов с чиновниками и другими предпринимателями. Персонал фирм четвёртого уровня состоит из постоянного ядра (собственники, их родственники и ближайшие друзья) и «оболочки» (технических служащих, которые приходят и уходят, так и не успев понять, в чем заключается суть данного вида бизнеса). Доходность предприятий, естественно, выше, чем на первых трёх уровнях.

Поскольку каждый последующий уровень обеспечивал большую доходность, чем предыдущий, предприниматели стремились перейти со своего уровня, то есть со своего типа рынка, на следующий. Тот, кто обслуживал рядовых потребителей, хотел разбогатеть, обслуживая богатых людей. Он планировал перестать строить дачные домики, ремонтировать «Жигули», жарить котлеты и шашлыки и хотел заняться строительством коттеджей, ремонтом «Мерседесов» и БМВ, продажей элитной одежды. Тот, кто продавал элитную одежду и ремонтировал «Мерседесы», собирался вообще бросить обслуживание частных потребителей, заключить договор с предприятием и без всяких забот о качестве продавать свой товар по завышенной цене. А тот, кто уже делал это, мечтал вообще отказаться от хлопот по выпуску товаров и оказанию услуг и думал заняться приватизацией государственной собственности и использованием бюджетных финансовых госбюджетных финансовых потоков.

Чем ближе предприниматель к простому потребителю, тем труднее ему разбогатеть. Чем дальше предприниматель от конечного потребителя и ближе к государственному бюджету, тем лучше ему живётся. Такое положение дел было естественным, так как исторической задачей той фазы рыночных реформ было не удовлетворение запросов потребителя, а типичная для русского управления задача перераспределения ресурсов от старых секторов к новым. На более высокий уровень поднимался тот предприниматель, кому удавалось занять ключевые позиции в стихийно складывавшемся механизме перераспределения. Естественно, что организация и управление на предприятиях, находящихся на разных ступенях овладения рычагами перераспределения ресурсов, отличались по своим.

А.П.Прохоров видит причину разнообразия российских стилей предпринимательства в их историческом происхождении и жизненной школе. Исходя из этого, он выделяет в современной России несколько групп предпринимателей.

Первая группа – «отставники» – представляет собой бывших хозяйственных руководителей среднего и низового звена, ушедших в бизнес. Это начальники цехов и служб, заместители начальников цехов и служб, прорабы и подобные им категории менеджеров. Они принесли в предпринимательство тот жёсткий административный стиль управления, с которым сталкивались

на своих предприятиях. Кроме того, частный бизнес освободил их от многих «социалистических» ограничений и дал им огромные права и полномочия. Поэтому стиль управления в фирмах, руководимых «отставниками», по-военному суров и жесток, он не допускает наличия у подчинённых каких-либо прав. Пожилые сотрудники легче приспосабливаются к такой системе управления, и зачастую в подобных фирмах собственник или руководитель моложе большинства своих подчинённых.

По-нашему мнению более точным названием этой группы было бы «хозяйственники».

Второй массовый тип предпринимателей – «бывшие спекулянты», те, кто ещё в школьные годы полулегально и нелегально спекулировал чем попало. Частные фирмы, созданные ими, как правило, занимаются не производством, а коммерцией или туризмом, так как производство, в отличие от коммерции, оставляет предпринимателям существенно меньший диапазон манёвренности, поскольку в силу объективных причин производственные структуры не могут с определённой регулярностью закрываться и открываться под новым именем. Они чувствуют деньги. Они знают, как перебросить средства из одной формы, инфляционно уязвимой, в другую, инфляционно защищённую, они нутром чуют изменения валютного курса, они перебрасывают средства со счета на счёт, они всеми силами пытаются уйти от налогов, они лучше других групп предпринимателей понимают психологию потребителя, так как сызмальства живут в рынке. Их деятельность трудно уязвима, они часто меняют вид выпускаемой продукции или оказываемых услуг, легко меняют адреса, названия, фирмы, деловых партнёров, а иногда и собственное имя, скрываясь от кредиторов и государства. Слабые стороны предпринимателей – «бывших спекулянтов» обусловлены главным образом тем, что «в прежней жизни» они нигде по-настоящему не работали и ничему толком не учились. Данный тип предпринимателей чрезвычайно важен для рынка. Именно на «бывших спекулянтах» держится торговля, особенно розничная, именно они обеспечивают ликвидность рубля и спасают рынок в кризисную пору. Они первыми приходят в новые сферы предпринимательства. Даже если у них отсутствуют необходимые квалификация, опыт и связи и нет никаких шансов преуспеть, они первыми снимают сливки с нового рынка. По подсчётам А.П.Прохорова, в период рыночных реформ «бывшие спекулянты» составляли около 40% общей численности предпринимателей.

Третья группа предпринимателей представлена бывшими служащими с высшим образованием: врачами, учителями, учёными, преподавателями вузов, инженерами-проектировщиками, музыкантами и т. п. Их было до 30% от численности предпринимательского корпуса. Для бизнесменов-«интеллигентов» характерен свой набор сильных и слабых сторон. Сильной стороной является профессиональный в отличие от «отставников» и «спекулянтов» подход к делу, они с детства привыкли тщательно изучать то, чем занимаются. Поэтому они преуспевают в наиболее сложных видах бизнеса, требующих специальных знаний и анализа большого количества информации: платном образовании и страховании, частной медицине и торговле ценными бумага-

ми, рекламе и консультировании. Предприниматели «из служащих» безраздельно доминируют в компьютерном бизнесе, самом цивилизованном (по стилю внутренних отношений) виде бизнеса в России.

Отмечает А.П. Прохоров **четвертую** группу предпринимателей из числа партийных и комсомольских руководителей: «Их фирмы обычно ничего не производили и не продавали, а продолжали хозрасчетно-общественную деятельность их хозяев. Используя связи с чиновниками, депутатами и предприятиями, они заключали договоры на разработку и проведение различного рода социальных и экологических программ за счёт местных бюджетов. Они не очень-то профессионально выполняли эти договоры, большого дохода тоже не имели»¹. Думается, что в этой характеристике А.П.Прохоров не совсем точен, поскольку по нашему мнению за многими современными олигархами стояли «теневые» партийные и хозяйственные функционеры. Об этом мы, в частности, говорили в разделе «Банковское предпринимательство современной России» данной работы. В силу разнообразных причин они так остались в тени, однако думается, что юные российские предприниматели не могли оперировать значительными государственными активами в последние годы существования СССР без поддержки влиятельных аппаратных сил. Что же касается «комсомольцев», то не только М.Ходорковский, но и львиная доля крупных и средних региональных предпринимателей была выходцами из комсомольских структур. Если отбросить антисоветские предрассудки, то в сухом остатке у «комсомольцев» останутся высокий карьеризм, умение работать с людьми, административные навыки и хорошие связи - качества полезные любому предпринимателю.

Все вышеизложенные группировки типов предпринимателей имеют недостатки - менеджеральный *PAEI* метод Адизеса основан на функциональном подходе; идеологический метод Пригожина базируется на мотивационном факторе; исторический анализ А.П.Прохорова изучает связь масштаба бизнеса и советское прошлое первых предпринимателей современной России. Всё это правильно, но в развитие этих теорий мы хотим предложить собственную классификацию, интегрирующую достоинства всех предыдущих и предполагающую врождённый характер предпринимательских задатков. Мы исходим из того, какую основную характеристику всю свою жизнь предприниматель сохраняет и развивается в рамках собственного бизнес-типа.

1) Воины.

Собственно очевидно, что это самый первый исторический тип предпринимателя. С именами этих людей связаны величайшие географические открытия и колонизация Америки и Сибири. Эти люди, рискуя своей жизнью, с оружием в руках открывали свои Эльдorado. Этих предпринимателей назовут «силовыми». В 1990-х эти люди помышляли рейдерством. Жёстко "рвали" предприятия, дробя и перепрофилируя любые активы. В 2000-х эти предприниматели пришли в бизнес из высоких кабинетов силовых структур. Им свойственна армейская жёсткость в достижении своих целей. Они точны, си-

¹ Там же, с. 336.

стемны и переносят в бизнес армейские принципы управления. Их слабости вытекают из их силы. Они непобедимы в период кризиса, но недостаток гибкости и фундаментальных знаний делает их бизнес уязвимым в "мирное" время. Любят знаки отличия и роскошь. **"Русский"** тип предпринимателя.

2) Комбинаторы.

Этот тип предпринимателей блестяще представлен Ильфом и Петровым в бессмертном образе Остапа Бендера. Новейшая история подарила нам совершенно замечательный пример великого комбинатора в образе Бориса Абрамовича Березовского. Эти предприниматели считают своим главным конкурентным преимуществом способность реализовывать сложные многоходовые комбинации с использованием связей. Их идеальная роль - "серый кардинал". Они осторожны, но обладают харизмой и бурной энергетикой. Они способны убеждать людей. Они блестящие коммуникаторы и обычно хорошо образованы. Они генераторы идей, но плохие исполнители. Очень часто разносторонне талантливые люди. Игроки. Гедонисты. **"Итальянский"** тип предпринимателя.

3) Инженеры. М.Ходорковский: «Я вообще не «генератор», но то, что умею, - ухватить перспективное направление и развить. Я - «внедренец»»¹. Это - предприниматели фабриканты, промышленники, интеграторы. Предприниматели выраженного РаеI-типа. Профессиональные специалисты и труженики. В широком смысле слова "белые воротнички", т.е. топ-менеджеры. Типичные представители WASP (white anglo-saxon protestant). В современном международном бизнесе по этому типу развиваются "копировальщики" корейцы и китайцы. Государственники. Меценаты. **"Немецкий"** тип предпринимателя.

4) Рантье. Самые осторожные и закрытые предприниматели. Часто люди-дискаунтеры. В 19 веке типичным представителем этого типа предпринимателя были французские банкиры. Отличительной чертой французского капитализма было наличие многочисленного класса мелких буржуа - рантье. Неслучайно Франция была главным иностранным кредитором царской России. В современной России многие крупнейшие владельцы доходной недвижимости по данным Forbs - это многонациональная группа предпринимателей, выходцев из южных республик и государств от Ингушетии и Чечни, до Азербайджана, Армении и Турции. Нацелены на династическое наследование. Однако, памятуя шутку о том, что "арендодатель - это не профессия, а национальность" называем этот тип предпринимателей **"Еврейским"**.

5) Изобретатели. Самые молодые и прогрессивные предприниматели. Люди которые создают новые бизнесы и новые рынки, проводя в жизнь "стратегию голубого океана". Создают новые смыслы и новые отношения в бизнесе. Предприниматели, реализующие "бизнес в стиле дзен" и "бизнес в стиле фанк". Вот гимн предпринимателям этого РаЕi-типа из уст одного из виднейших его представителей – Стива Джобса: "Хвала безумцам. Бунтарям. Смутьянам. Баламутам. Тем, кто всегда некстати и невпопад. Тем, кто видит

¹ <http://book-online.com.ua/read.php?book=6951&page=155>

мир иначе. Они не соблюдают правила. Они не уважают «статус кво». Вы можете цитировать их, спорить с ними, прославлять или проклинать их. Но игнорировать их невозможно. Потому что они несут перемены. Они толкают человечество вперед. И пусть кто-то видит в них безумцев, мы видим гениев. Потому что лишь безумцы верят в то, что они могут изменить мир. И поэтому они меняют его»¹.

11. Богатые предприниматели и их роль в современном обществе

В современной России только начинают появляться активы, которые можно назвать *"old money"*. В странах Западной Европы есть предприятия, которым более 100 лет. В Париже, Лондоне, Риме много недвижимости, собственники которой не менялись с 19 века. Сегодня все эти старые активы стоят фантастические суммы новых денег. Только потомки с лёгкой завистью будут вспоминать эпоху возможностей - начало третьего тысячелетия. Начиная с 2000 года в России создаётся, а не переопределяется национальное богатство, не только создаются новые состояния на новых рынках, но формируются новые династии. Современное демократическое общество и современная рыночная экономика эволюционировали настолько, что изменился смысл и ценность наследования. На протяжении столетий главной ценностью в европейском обществе было наследование родового имения. Земля являлась главным капиталом и обеспечивала выживание и развитие рода. Чем больше было земли, тем богаче была семья. Старший сын автоматически получал главный семейный актив в недвижимости и становился охранителем, а прочие наследники "кота в сапогах" и гордое имя. Безземельные дворяне сыграли важнейшую роль в истории человечества. Вооружённые гербом и мечом они составляли основу отрядов крестоносцев. После того как крестовые походы исчерпали свою религиозную направленность, крестоносцы стали главной силой колонизации. В поисках новых земель Тевтонский орден колонизировал земли прибалтийских народов, ассимилировал население и воздвиг новые родовые замки на новых землях. Экспансия закончилась лишь на русских землях. Александр Невский, не стеснялся ездить за ярлыком в Золотую Орду, но прославил себя в сражениях с крестоносцами.

Парадокс, но и в 13 веке, и в 20 веке старые и новые крестоносцы-христиане приходили на Русь, дабы установить экономическую власть над христианскими землями и уничтожить её коренных жителей. А страшные, но бездомные кочевники интересовались исключительно политической и даннической зависимостью. Современная постиндустриальная экономика изменила отношение к земле как абсолютной ценности и важнейшему активу, однако

¹ <http://agabekov.tumblr.com/post/43896692956>

рост населения, увеличение числа богатых, истощение натуральных ресурсов, виртуализация денег, и загрязнение природы указывают на то, что значение земли в будущем изменится.

Однако по состоянию на 2013 год человечество пытается осмыслить феномен очень богатых людей. Список самых богатых предпринимателей растёт и расширяется за счёт новых стран. Миллиардер Эвард Конард в книге «Непреднамеренные последствия» защищает сегодняшнюю сверхбогатую финансовую элиту. Он считает, что сложившееся гигантское неравенство не результат заговора богатейших или иных тайных сил, но "непреднамеренные последствия" нормального развития рыночной экономики. Он считает, что кейнсианские рецепты развития экономики через развитие инфраструктуры для Америки исчерпали себя, и наступила эра конвертации таланта в деньги. Примеры: Джобс, Пейдж, Цукерберг и другие лидеры цифровой индустрии. Он уверен в том, что именно богатейшие американцы создают за счёт своих инвестиций такие блага - как новые отрасли экономики или такие - как низкая ипотечная ставка, что по его мнению лучше, чем социальное жильё за счёт бюджета, а значит, роста налогов по европейской модели. Важно, что по его мнению подобная социальная ответственность миллиардеров присуща прежде всего американцам по причине более чем столетнего органического роста экономики, но не очевидна для российских нуворишей¹.

Проблема наследования бизнеса не является новой для России.

Уникальная история успеха династии купцов Елисеевых отражает, тем не менее, типичные для царской России проблемы. В 1813 году «казённый поселянин» деревни Новоселки Ярославской губернии Пётр Елисеев открыл на Невском в Санкт-Петербурге торговлю вином и колониальными товарами. К этому моменту основатель династии уже был профессиональным приказчиком, досконально знавшим своё торговое дело. Петербург дворянский пушкинского времени - город, живущий по европейской моде. Даже декабристы в «Евгении Онегине» ведут застольные беседы «между лафитом и клико» сверяясь с «недремлющим брегетом». Из-за границы в Петербург везли фрукты, сыры, мясные и рыбные деликатесы и вина. Лавки, в которых повара и буфетчики закупали продукты для барской кухни, назывались «Магазинами колониальных товаров». Экономия на столе считается мещанством, что и предопределило взрывной рост дела «колониальщиков».

После смерти основателя дело переходит к трём сыновьям. К 1842 году Елисеевы обладают собственным торговым флотом, владеют винными погребами на Мадейре и в Бордо. Купцы Елисеевы второго поколения, не смотря на отсутствие образования, смогли создать торговую империю, получили звания коммерции советников и поставщиков императорского двора, но так и остались в глазах знати низшим сословием - «мужичьём». Купец в России был настолько поражён в правах, что купеческий сын не мог поступить в лицей, а гвардейский офицер, женившийся на купчихе, обязан был покинуть полк. Богатейших купчих высмеивали беднейшие дворянки, поскольку

¹ Коммерсантъ Секрет фирмы" N8, 2012

«стиль мадам Елисеевой» был символом вульгарной роскоши. Деньги, связи, пожертвования и труд всё же позволили третьему поколению Елисеевых получить вожделенное дворянство.

Русский правящий класс считал хлебосольство необходимой чертой человека из общества, а бренд «Елисеев» обладал такой силой, что все зажиточные граждане обязаны были закупаться в елисеевских магазинах. Несмотря на сказочное богатство, все елисеевские правнуки отказались продолжать семейное дело. Славная история дома Елисеевых завершилась на 101 году после того как 60-летний Григорий Григорьевич подал на развод, невзирая на 30 лет совместной жизни и 9 детей, а его супруга повесилась. Наследники публично отказались от семейного дела. Аналогично сложились судьбы большинства купеческих династий. Перед революцией абсолютное большинство купеческих династий одворянилось, а потомки избегали семейного дела, фабрик и магазинов¹.

Во все времена стремительное обогащение вызывало вопросы. Француз Прудон выразился ещё точнее: «Собственность есть кража». Бурная история 1990-х не стала исключением. Однако, как уже выше было сказано, проблема легитимности капитала остаётся открытой прежде всего по приватизированным активам связанным с эксплуатацией недр. И если мысль о прямой национализации остаётся делом политиков крайне левой ориентации, то компенсация в виде особой социальной ответственности может быть признана необходимым условием легитимности. Проблема признаётся не только оппозиционными силами, но и самими предпринимателями, например, О.Тиньковым, который считает: «что в случае, когда было приватизировано государственное предприятие, созданное усилиями граждан огромной страны СССР»², – бизнес должен быть социально ответственным.

М. Ходорковский, фактически ставший жертвой нелегитимности приватизации нефтяных активов, дал в интервью собственное толкование проблематики: «Стал расхожим термин «отмывание денег». Но, видимо, есть и понятие «отмывание образа», или «отмывание имиджа». Не зря же в своих интервью на Западе вы упоминали Рокфеллера как некую фигуру для подражания. Только Рокфеллер «отмылся» в третьем поколении - «чистым» стал лишь его внук. Его от дедушки отделяли добрых 100 лет. А вы как будто хотите проскочить эти 100 лет при собственной жизни. Несомненно, я хочу уложиться в собственную жизнь. Это объективное требование бизнеса - выиграет тот, кто уложится быстрее. Вас же не удивляет, что путь от лошади до железной дороги занял тысячелетия, а от железной дороги до космического корабля - столетие. То же самое и с проблемой Рокфеллеров. Я был в Гарварде, и там выступал директор их школы бизнеса. Он сказал, что Ходорковский - это Рокфеллер, сын Рокфеллера и внук Рокфеллера в одном лице. Рокфеллеру было намного тяжелее. Тогда готовых правил не было. Столетие создава-

¹ Лев Лурье, Питершики. Русский капитализм. Первая попытка. СПб.: БХВ-Петербург стр. 29-38.

² http://www.docme.ru/doc/716/tin._kov-o.yu.---ya-takoj-kak-vse

лась этика в бизнесе. У них это заняло три поколения. Нам проще»¹. (Ходорковский). Действительно, как показывает вся история, первыми богатеют хваткие и энергичные люди из низов. Эти предприниматели-воины грубы, жестоки и не стесняются в выборе методов и средств обогащения. Однако каждое следующее поколение становится всё более цивилизованным и социально-ответственным. Современные российские предприниматели уже в первом поколении достигшие абсолютных высот бизнеса, извлекли уроки из «дела ЮКОСа» главный из которых в том, что если ты занимаешься бизнесом в России, то «делиться» с властью обязан.

Социальная ответственность в современном понимании это не только сохранение рабочих мест, помощь своим моно и просто городам, не только инвестиции и налоги, но и спонсирование спорта и культуры, науки и государственных инфраструктурных проектов. Социальная ответственность завтра – это, прежде всего, сбережение российского народа как основного капитала страны, создание условий для его возрождения и качественного роста. Важно отметить, что у такой политики есть совершенно прагматичные резоны. Страна, традиционно лидирующая по коэффициенту расслоения Джинни, рискует погрузиться в очередную революционную смену власти с последующей экспроприацией собственности или её уничтожением. В то же время увеличение народонаселения, а значит потребителей, очевидно способствует росту экономики постиндустриального общества.

Американский культ *donation* стал неотъемлемой частью Капитализма 2.0 как экономической модели развитого демократического общества. Предприниматели по мере достижения делового успеха и богатства сознательно отказываются от своего состояния, движимые ценностями высшего порядка. В некотором роде жертвование своего капитала на благотворительность есть высшая ступень иерархии А.Маслоу. Удовлетворяя потребность в самоактуализации, дарители, вне зависимости от их психо, идеологического и бизнес-типов, автоматически приобщаются к избранному высшему кругу самоактуализированных людей.

Одним из первых примеров нового, «западного» отношения к большим деньгам предложил основатель «ВымпелКома», ныне член-корреспондент Академии наук Дмитрий Зимин, вложивший капитал после продажи бизнеса стратегическому акционеру в благотворительный фонд «Династия».

«Я не хочу ничего делать бесплатно, это неправильно. Эта англосаксонская протестантская логика – делать всё за деньги – как показывает практика, работает. Если люди что-то делают бесплатно, по дружбе, из этого ни хрена не получается. Или получается плохо. А за деньги – другой результат. Один, другой раз и я могу делать для дружбы, но потом это не работает. Если человек тратит на что-то более часа своего свободного времени в сутки, это должно оплачиваться. А деньги – это инструмент. Мне они нужны для оплаты моих многочисленных квартир по миру, для детей – на одежду, обучение. Только обучение дочери стоит несколько десятков тысяч долларов в год, а у

¹ <http://www.kommersant.ru/doc/582013>

меня ещё двое растёт. А моя миссия – вырастить всех трёх и дальше отпустить»¹.

По информации журнала Форбс В.Потанин первым из российских миллиардеров публично взял на себя обязательство пожертвовать состояние на благотворительность. Авторы идеи Билл Гейтс и Уоррен Баффетт возложили на Потанина роль посла Giving Pledge в России. Благотворительное движение Giving Pledge («Клятва дарения»), основанное фондом Билла и Мелинды Гейтс, приветствовало в своих рядах в 2013 году владельца холдинга «Интеррос» Владимира Потанина, британца сэра Ричарда Брэнсона и тайландского магната Винсента Тана. Потанин, первый россиянин - участник Giving Pledge, в письме организаторам назвал «клятву» «выдающейся инициативой, достойной поддержки». Российский миллиардер выразил надежду, что его пример «не только расскажет миру о возрождении филантропии в России, но вдохновит» других отечественных предпринимателей. Потанин ещё в 2010 году решил передать капиталы на благотворительность. Сейчас он лично контролирует деятельность своих активов через «Интеррос». Часть прибыли реинвестируется в бизнес, часть направляется на финансирование утверждённых благотворительных программ. Не менее важным является и изложение причин данного решения, предложенное Потаниным в ноябре 2012 года в статье под названием "Тяжёлое бремя: почему большие состояние демотивируют?" для того же Форбс.

«За годы работы в бизнесе я чётко понял, что большие деньги - это, прежде всего, большие соблазны, большое испытание, тяжёлое бремя для наследников. Они находятся в тени известного и богатого отца, у них мало стимулов и мотивов в жизни - ведь все уже вроде бы есть... Поэтому я твёрдо придерживаюсь взгляда, что нельзя оставлять детям такие состояния, которые демотивируют. Если вы хотите сделать ребёнка счастливым, дайте ему миллион, но если хотите погубить - дайте миллиард», - из колонки, написанной Потаниным для Forbes, ноябрь 2012 года². «Мой капитал должен работать на благо общества. Мои дети растут, их отец - миллиардер, известный человек. Какие у них стимулы для того, чтобы чего-то в жизни добиваться? В этом смысле, я считаю очень правильным ходом передать капитал на службу обществу, не передавая его по наследству. Я намерен последовать примеру Гейтса и Баффета», - из интервью Потанина The Financial Times, февраль 2010 года³.

Уоррен Баффет, инвестор, один из организаторов The Giving Pledge, состояние - 54,4 миллиарда долларов. «Почти все моё состояние будет потрачено на благотворительные цели как при моей жизни, так и после смерти. Это решение никак не скажется ни на моем образе жизни, ни на образе жизни

¹ <http://bookmix.ru/quotes/index.phtml?id=67798>

² <http://lenta.ru/articles/2013/02/20/quotes/>

³ <http://vlasti.net/news/76249>

моих детей. Если бы мы потратили на свои нужды всего один процент капитала Berkshire Hathaway, ни благосостояние, ни счастливая личная жизнь нашей семьи никак не изменились бы. Зато оставшиеся 99 процентов могут существенно повлиять на жизнь других людей», - из обращения Баффета на сайте The Giving Pledge¹. «Я хочу, чтобы у моих детей было достаточно денег для того, чтобы они могли заниматься чем захотят, но не настолько много, чтобы они вообще ничем не занимались», - из высказываний Баффета, которые журнал Fortune приводил в сентябре 1986 года².

Ричард Брэнсон, основатель корпорации Virgin, состояние - 4,2 миллиарда долларов. «Деньги никогда не сделают вас по-настоящему счастливым. Семья, друзья, здоровье и удовлетворение от своей работы - вот что имеет значение. Ещё в молодости я никогда не ставил своей целью разбогатеть; я старался создавать что-то, чем могу гордиться. Когда-то мы с женой жили на яхте, и вот однажды она затонула. В итоге мы больше всего скучали по альбому с семейными фотографиями», - из обращения Брэнсона на сайте *The Giving Pledge*³.

Марк Цукерберг, основатель Facebook, состояние - 14,2 миллиарда долларов. «Люди обычно начинают делать пожертвования ближе к финалу собственной карьеры. Однако зачем ждать, когда уже сейчас можно многое сделать? У поколения молодых бизнесменов, процветающих благодаря успеху созданных ими компаний, есть возможность заняться благотворительностью раньше и видеть результаты своих усилий», - из пресс-релиза The Giving Pledge, декабрь 2010 года⁴.

Дэвид Рокфеллер, нынешний глава династии и внук основателя Standard Oil, состояние - 2,5 миллиарда долларов. «Я убеждён, что вещи могут сделать существование человека приятнее, но по большому счету, если у вас нет хороших друзей и родственников, жизнь станет по-настоящему пустой и печальной. И никакие вещи уже будут не важны», - из высказываний Рокфеллера на ток-шоу Чарли Роуза, июнь 2009 года⁵.

Процесс продолжается: в марте 2013 года лидеры IT-индустрии Юрий Мильнер, Марк Цукерберг, Сергей Брин и его супруга Энн Вожицки совершенно неожиданно объединились, чтобы создать крупнейшую в мире научную премию в области биомедицины. В денежном эквиваленте *Breakthrough Prize* почти в три раза превышает Нобелевскую, при этом её лауреатами в этом году стали одновременно 11 человек. Этой премией организаторы хотят послать сигнал о том, что общественного признания добиваются не только

¹ <http://lenta.ru/articles/2013/02/20/quotes/>

² Там же.

³ <http://vzdmilwaukee.com/images/9look686.pdf>

⁴ <http://lenta.ru/articles/2013/02/20/quotes/>

⁵ Там же.

спортсмены и селебритиз, но и учёные. А ведь учёные становятся людьми, которые определяют будущее нашей планеты.

После достижения реального успеха выраженного в долгосрочном благосостоянии обычно уже не молодой предприниматель встаёт перед дилеммой: где жить его семье, до какого возраста он готов активно работать и какие предпринимательские риски он готов на себя принимать?

Портрет современного российского предпринимателя не будет полным, если не описать его фон. Фоном для нас является пейзаж российского общества. Абсолютная ценность свободы личности, увы, не принесла реальной радости большинству россиян. Думается, что строители коммунизма были не в пример счастливее граждан свободной России 1990-х. К великому сожалению развал СССР подорвал в большинстве семей авторитет главы семейства. Экономические реформы не только уничтожили сбережения старшего поколения, но и лишили их понимания реалий современной им экономики. В этих условиях первые предприниматели автоматически становились главами семейств. Патриархальное строение российской экономики закрепилось и усилилось в суровые 1990-е годы. Не случайно в российском списке Форбс за 2012 год только одна женщина, да и та ... Елена Батурина, жена мэра Москвы Ю.Лужкова.

Утрата идеологических, семейных и нравственных ценностей у большинства граждан не могла быть компенсирована духовным возрождением. Тем более что религиозное развитие общества было демонстративным и неравномерным и в большей степени коснулось мусульманской части населения России. Как результат - низкий уровень жизни большинства населения, бытовая криминализация, трагичная деградация медицины, угрозы техногенных и экологических катастроф. Да, всё это на фоне колоссальных возможностей для самореализации, но если вы уже достигли основной бизнес цели? Жить в небезопасной, отсталой стране, которая является антилидером во всемирном индексе счастья? Кроме этого современная форма «суверенной демократии», построенная на «силовой бюрократии», далека от практик западной демократии. Таким образом, если следовать Маслоу, богатый предприниматель в России обречён испытывать острую потребность в безопасности. Российским предпринимателям не привыкать «вести бизнес на свой страх и риск», но когда «страх» касается детей, безопасность становится ценностью абсолютного порядка.

Можно ли в этих условиях удивляться массовому бегству капитала и миграции значительной части предпринимателей за рубеж? Причём не только «комбинаторов», бегущих от российского правосудия, но и «бизнес-спортсменов», «созидателей» и «хранителей», создавших крепкий отечественный бизнес. Капитал, безусловно, несёт с собой высокую, практически абсолютную степень свободы. Деньги, как известно, любят тишину, но тишина швейцарских банков выражается в более чем скромном доходе на капитал. Сберегать заработанное или рисковать и инвестировать в России? Очевидно, что только личные ценности позволяют найти ответ на этот вопрос. Однако ответ предопределяет изменение *жизненного цикла предпринимателя*. Достигнув

богатства, предприниматель может сохранить активную позицию в бизнесе как самостоятельно, так и через наследников, а может и отойти от дел, выбрав одну из форм *дауншифтинга*.

Теперь самое время систематизировать вышесказанное и дать собственную модель предпринимателя.

Понятно, что далеко не каждый человек может быть предпринимателем, как, например, не каждый может быть руководителем организации или высококвалифицированным токарем. Поэтому, определяя предпринимателя, следует выделить те его свойства, которые и отличают его от других людей. У музыканта – это слух, у спортсмена – физические данные, у художника – чувство цвета и пропорций. Здесь отличительные черты легко определяются. Несколько сложнее обстоит с определением экономических особенностей индивидуума. Склонности к тому или иному виду труда (а здесь мы будем придерживаться Смитовской трактовки экономических процессов) сложно оцениваются. Это – внутренние характеристики, которые могут быть выявлены, а могут навсегда оставаться скрытыми. История знает тысячи случаев, когда занятый другим делом человек вдруг становится успешным предпринимателем.

Объединяя основные выводы учёных о предпринимателе, ему, как субъекту хозяйственной деятельности, свойственны: стремление к прибыли; осуществление хозяйственной деятельности в условиях риска и неопределённости; принимать решения, которые соответствуют имеющимся знаниям, навыкам и умениям, т.е. человеческому капиталу; стремление спровоцировать нестабильность на рынке с целью получения прибыли; стремление к монополизации рынка за счёт инноваций.

Предприниматель и предпринимательская деятельность являются некоторым отличительным явлением в экономике. Как эти понятия связаны с понятиями «*бизнесмен*» и «*бизнес*»? Чтобы понять различие, обратимся к Й.Шумпетеру:

«Хотя в начале своего пути предприниматели не обязательно принадлежат к классу буржуазии и даже, как правило, к нему не принадлежат, они тем не менее входят в него в случае успеха. Таким образом, хотя предприниматели сами по себе социального класса не образуют, класс буржуазии впитывает в себя их самих, их семьи и родственников, укрепляя тем самым свой численный состав и жизненные силы, при этом семьи, которые отстраняются от активного участия в бизнесе, выпадают из этого класса через одно-два поколения. Основную массу составляют те, ком мы называем промышленниками, торговцами, финансистами и банкирами; они находятся на промежуточной стадии между двумя полюсами: предпринимательским началом и рутинным администрированием доставшегося по наследству дела. Доходы, за счёт которых класс буржуазии существует, и социальное положение, которое он занимает, зависят от успеха этого более или менее активного сектора - который необязательно составляет меньшинство, в США, например, его доля в буржуазном классе составляет более 90% - и индивидов, находящихся на пути к вступлению в этот класс.

Таким образом, экономически и социологически, прямо и косвенно буржуазия зависит от предпринимателя и как класс живёт и по прошествии более или менее продолжительного переходного периода отомрёт вместе с ним»¹.

Шумпетер показал, что предприниматель (не являющийся буржуа), создавая некоторое производство, посредством своего дохода включается в класс буржуа. Его наследники, занимаясь рутинным администрированием, поддерживают начатое дело (бизнес), не проявляя предпринимательской активности. Они – бизнесмены. Если наследники не занимаются бизнесом, а просто получают дивиденды от принадлежащего им бизнеса, они – буржуа (по Шумпетеру).

Таким образом, всякий предприниматель является бизнесменом, но не всякий предприниматель является бизнесменом. Как же всё-таки отличить предпринимателя от бизнесмена? Простое перечисление выявленных свойств не позволяет выделить предпринимателя из общей совокупности бизнесменов. Предприниматель это бизнесмен:

- 1) стремящийся к личному обогащению (а кто этого не хочет?);
- 2) осуществляющий хозяйственную деятельность в условиях риска и неопределённости (но эти условия – объективные условия в экономике!);
- 3) способный принимать решения, соответствующие имеющимся знаниям, навыкам и умениям, т.е. человеческому капиталу (Брежнев тоже принимал такие решения);
- 4) стремящийся спровоцировать нестабильность на рынке с целью получения прибыли (исследования психологов показали, что подавляющее большинство предпринимателей избегает нестабильности);
- 5) стремящийся к монополизации рынка за счёт инноваций (инновации внедрялись и в СССР, который был монополистическим государством).

Все эти черты присущи предпринимателю, но они не являются отличительными. Представляется, что решить эту задачу можно, рассматривая мотивы, которые превращают музыканта, спортсмена или высококвалифицированного рабочего в предпринимателя. Через выявление этих мотивов удастся определить отличительные черты предпринимателя и тогда понять, наконец, кто же это – предприниматель, которому характерны свойства новатора, организатора и риск-менеджера. Ключом к выявлению этих мотивов является очевидное свойство предпринимателя – стремление к максимизации собственных доходов. Каждый человек стремится к этому, но побудительные мотивы такого стремления различны. В экономике, основанной на денежном обмене, большое количество денег открывает большие возможности для удовлетворения многообразных человеческих потребностей. В большей части случаев предприниматель не относится к зажиточному классу. Поэтому стремление к личному обогащению – это стремление к удовлетворению неудовлетворённых потребностей

¹ Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия - М.: Эксмо, 2007. – С.186.

предпринимателя. Стремление зарабатывать можно рассматривать через призму потребностей, которые удовлетворяются с помощью денег.

Тогда очевидно присущее предпринимателю стремление к максимизации своих доходов следует рассматривать не как самоцель (деньги ради денег), а как стремление к удовлетворению некоторых внутренних потребностей, ради чего для предпринимателя «нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы»¹. Что же это за потребности? Для получения ответа на этот вопрос воспользуемся теорией мотивации А.Маслоу, выдающегося психолога XX века. Разработанная им теория мотивации (опубликованная в 1954 году в книге «Мотивация и личность»), позволила создать фундаментальную классификацию мотивов, принципиально отличную от ранее существовавших. В теории мотивации Маслоу изучается поведение человека, как представителя социума – то, что психологами рассматривается как недостаток, в нашем случае является преимуществом, поскольку экономика рассматривает не отдельного потребителя, а группу потребителей.

А. Маслоу выделил базовые потребности, присущие любому человеку, расположенные в такой иерархической последовательности²:

- 1) физиологические потребности;
- 2) потребность в безопасности;
- 3) потребность в принадлежности и любви;
- 4) потребность в признании;
- 5) потребность в самоактуализации;
- 6) потребность в познании и понимании;
- 7) эстетические потребности.

Последующие интерпретаторы теории А.Маслоу свели указанные потребности к пяти:

1. физиологические потребности,
2. потребности в безопасности и уверенности в будущем,
3. социальные потребности,
4. потребности в уважении,
5. потребности самовыражения.

Конечно, у каждого конкретного человека имеется собственная система и иерархия предпочтений, поэтому можно спорить о том, в какой последовательности находятся выявленные А.Маслоу иерархические потребности, как они замещаются, но это – дело психологов. Нас интересует другой аспект проблемы, а именно, то обстоятельство, что при удовлетворении одной потребности, человек обращает своё внимание на удовлетворение следующей потребности. То есть его отношение к товару меняется в зависимости от степени удовлетворения потребностей, которое осуществляет данный товар. Каким образом и за счёт чего удовлетворяются

¹ Карл Маркс. Капитал. Том 1, с. 764

² Маслоу Абрахам Г. Мотивация и личность. – СПб.: Евразия, 1999. – С. 77 – 96.

те или иные потребности? Очевидно, что за счёт тех средств, которые человек готов отдать за приобретение товара, данную потребность удовлетворяющую, то есть – за счёт собственного дохода.

Действительно, индивидуум, не обладающий никаким доходом, оказывается не в состоянии удовлетворить на рынке ни одну из имеющихся у него потребностей – товар должен быть куплен (обменён на деньги или другой товар). Как только у него появляется какой-либо доход (в денежной или натуральной форме), он сразу получает возможность удовлетворить частично или полностью любую свою потребность и, естественно, удовлетворяет наиболее значимую для него в данный момент потребность. Если данная потребность полностью удовлетворена, а у индивидуума продолжает увеличиваться доход, он начинает удовлетворять следующую потребность за счёт тех средств, которые находятся в его распоряжении. Именно об этом и писал Абрахам Маслоу: «... человек и действительно живёт одним лишь хлебом, но только тогда, когда у него нет этого хлеба. Но что происходит с его желаниями, когда у него вдоволь хлеба, когда он сыт, когда его желудок не требует пищи? А происходит вот что – у человека тут же обнаруживаются другие (более высокие) потребности, и уже эти потребности овладевают его сознанием, занимая место физического голода. Стоит ему удовлетворить эти потребности, их место тут же занимают новые (ещё более высокие) потребности, и так далее до бесконечности»¹.

В данной динамике А.Маслоу абстрагировался от того, как осуществляется удовлетворение потребностей, за счёт чего именно. Если в описание этой динамики добавить ещё способ удовлетворения потребностей – доход, - будет получена весьма содержательная модель поведения человека в рыночной экономике².

Что же становится с теми потребностями, которые уже удовлетворены? Маслоу, в частности, утверждал, что «потребность, после того, как она удовлетворена, уже не может влиять на поведение человека, не может предопределять и организовывать его. Я близок к тому, чтобы сделать ещё более сильное заявление, я почти готов утверждать, что человек, удовлетворив свою базовую потребность, будь то потребность в любви, в безопасности или в самоуважении, лишается её...»³.

Последнее заявление действительно очень сильное и может быть признано верным только в том случае, когда потребность не является постоянно действующей, связанной с самим фактом существования человека. Действительно, потребность в хлебе, удовлетворённая однажды при приёме пищи, возникнет через некоторое время вновь, по мере наступления чувства голода. Другое дело, что само чувство голода в зависимости от дохода

¹ Там же, с. 81

² Светульников С.Г. Экономическая теория маркетинга. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 207 с.

³ 2. Маслоу Абрахам Г. Мотивация и личность. – СПб.: Евразия, 1999. – С. 103.

индивидуума может быть удовлетворено, например, только хлебом и водой или лососем, припущенном в белом вине, и кусочком хлеба. И в том, и в другом наборе присутствует хлеб в качестве предмета, удовлетворяющего потребность в пище, но объёмы потребления хлеба в этих двух случаях отличаются в несколько раз. Если же потребность не является постоянно возникающей, и однажды удовлетворённая, она больше не является мотивационной, то в данном случае следует согласиться со словами А.Маслоу.

При росте дохода человека у него появляются возможности для постепенного удовлетворения уже имеющихся потребностей и последовательного выявления новых (более высоких) потребностей, которые занимают место удовлетворённых. При удовлетворении этих новых потребностей (с ростом дохода) их место тут же занимают новые ещё более высокие потребности, и так далее. Совокупность потребностей человека на самом деле ограничена только снизу – при удовлетворении потребностей низшего уровня у человека появляются новые возможности и новые потребности, о которых он и не подозревал.

Поскольку эта модель является наиболее общей, то, следуя ей, можно определить и тот движущий мотив, который определяет поведение предпринимателя. Любой человек по мере роста своего дохода удовлетворяет всё новые и новые возникающие потребности. Но предприниматель не останавливается на достигнутом, он продолжает работать в стремлении к новым доходам. Значит, доходы дают предпринимателю нечто большее, чем простое стремление к удовлетворению всё возрастающих потребностей. И здесь нам на помощь приходит такое неотъемлемое свойство предпринимателя - способность и стремление к самостоятельности в принятии решений. Представляется, что именно это свойство и является ключевым – стремление к самостоятельности и независимости. Ведь с ростом доходов не только увеличиваются возможности человека по удовлетворению своих потребностей в еде, одежде, доме и т.п. – увеличивается независимость от других людей, поскольку с ростом доходов всё меньшее и меньшее количество окружающих предпринимателя людей влияют на его судьбу.

Стремление к личной свободе – вот то свойство предпринимателя, на которое многочисленные исследователи предпринимателя и предпринимательской деятельности так и не обратили своего внимания. Конечно же, многим людям свойственно стремление к свободе и независимости, но предприниматель путём к этой независимости и способом обретения своей личной свободы избирает самостоятельную хозяйственную деятельность, не зависимую от чьего-либо вмешательства и указаний. Чем больше зарабатывает предприниматель, тем большие свободы он приобретает. Именно поэтому стремление к росту личных доходов у предпринимателя видится со стороны как некая самоцель, которую и обозначают как стремление к обогащению. В этом стремлении к свободе предприниматель готов и к риску; в условия конкурентной борьбы под

страхом проигрыша в ней он использует инновации; а те самые 300% годовых, о которых так убедительно говорил К.Маркс, позволяют ему выйти на значительно более высокий уровень свободы.

Этот основной двигатель предпринимателя и предпринимательской деятельности - стремление к личной свободе посредством роста собственных доходов, - накладывается на особенности предпринимателя как личности. В зависимости от внутренних установок, сформированных в ранние годы у будущего предпринимателя его окружением, чувство полученной свободы может выражаться самыми разными способами – от монархических замашек по отношению к своим близким и подчинённым, до удивляющих всех щедрости в благотворительной деятельности.

Теперь, с учётом этого уточнения, можно дать сбалансированное определение тому, кто же является предпринимателем: это человек, самостоятельно на свой страх и риск осуществляющий хозяйственную деятельность с целью повышения уровня своей личной свободы за счёт обретения материальной независимости посредством получения максимально возможных доходов от предпринимательской деятельности.

Теперь понятны побудительные мотивы предпринимателя и те его действия, которые выделяют предпринимательскую деятельность от бизнеса – бизнесмены, потомки предпринимателя (по Шумпетеру), начинают свою самостоятельную хозяйственную жизнь, обладая хорошим стартовым капиталом и обладая большим количеством личных свобод, обеспеченных наличием стартового капитала и свободами, добытыми для семьи предком-предпринимателем. В таких условиях у него нет стремления к повышению степени личных свобод, и потомок предпринимателя остаётся бизнесменом или буржуа.

Модель развития предпринимателя и предпринимательской деятельности следует рассматривать в динамике, ведь с ростом собственного капитала растут и обретенные свободы. Наступает этап в жизни практически каждого предпринимателя, когда его свобода, обеспеченная деньгами и капиталом, обеспечена практически полностью. Он удовлетворил при этом и все свои другие потребности – лучшие дома, автомобили, произведения искусства, изысканная еда и т.п. И здесь наступает своеобразная точка бифуркации, когда большое богатство приводит к ограничению независимости предпринимателя – его свобода обременяется необходимостью заботы о накопленном богатстве. В этой точке предприниматель выбирает тот или иной характер действий в зависимости от множества факторов внутренней и внешней природы. Анализ поведения предпринимателей с большими доходами показывает на такие типы дальнейшего поведения, которые могут быть названы *аттракторами*:

1. Продолжать копить богатства, всё более и более ограничивая себя в общении с окружающим миром. Этот стиль поведения прекрасно описан А.С.Пушкиным в образе «скупого рыцаря», а в современной интерпретации отражается известным героем мультипликационного фильма из «Утиных историй» в образе дядюшки Мак Дака. Назовём этот стиль поведения -

аттрактор Мак Дака. Личные свободы при этом начинают уменьшаться, поскольку большие капиталы требуют больших личных усилий по их сохранению и приращению.

2. Сохранив свой капитал, отдать заботу о нём другим лицам, например, перевести свой бизнес в публичную область за счёт акционирования капитала. При этом контроль за бизнесом остаётся за предпринимателем. Освободив себя от необходимости заниматься предпринимательской деятельностью, он ощущает свою несвободу от наличия государства и политической жизни, которой он не управляет. Его устремления в целях обретения новых свобод, направлены на участие в политической жизни страны. Яркими примерами такого типа поведения в России являются действия М.Ходорковского, который стал финансировать две оппозиционные партии, или действия М.Прохорова, который сам пытается создать свою партию и желает поиграть в политические игры. Назовём этот стиль поведения - аттрактор Ходорковского.

3. Избавиться от существенной части капитала, оставив себе накопленные богатства, отдав капитал на благотворительные нужды. Это – особый тип достижения нового уровня свободы. Такое возможно только в условиях свободного общества, когда личные свободы граждан обеспечиваются государством, а не капиталами самих граждан. Такое невозможно представить себе в авторитарных режимах, поскольку в подобных условиях предприниматель рассматривается им как «дойная корова», снабжающая авторитарную власть средствами для существования режима. Избавление от собственных средств делает его не интересным для власти и он в любой момент может подвергнуться наказанию со стороны власти «в назидание» другим предпринимателям. Этот тип поведения предпринимателя характерен, например, для США, когда предприниматели, накопившие и заработавшие большие богатства, в точке бифуркации принимают решение отдать существенную часть своих личных средств на различные социально значимые проекты – создают различные фонды, строят для родных городов больницы, библиотеки и стадионы. Освобождаясь от капитала, они тем самым приобретают новую свободу – независимость от него. Назовём этот стиль поведения – аттрактор филантропа¹. Персонифицируя назовём этот тип поведения - аттрактор Баффета.

4. Яркую противоположность являет тип поведения которое обычно приписывают нуворишам-рантье. Предприниматели стремящиеся к данному стилю жизни достигнув в бизнесе вершины стремятся отойти от дел и направить свою энергию на сверхпотребление и разнообразные "игрушки". Трудно обвинить предпринимателя в том, что он тратит собственные деньги на предметы роскоши, дворцы, самолёты, мега-яхты и спортивные клубы, но в глазах общества проедание "отечественных" капиталов за границей

¹ Пономарёв О.Б. Модель предпринимателя // Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении: Сборник научных трудов. Вып.27. – СПб., Изд-во СПбГУЭФ, 2013.

порицается ещё со времён купеческих загулов в Монте Карло начала XX века. Назовём этот стиль поведения - аттрактором Абрамовича.

5. Одной из важнейших переменных является субъективное восприятие зрелым предпринимателем длительности собственной полноценной жизни. Краткость жизни и обретенная личная свобода позволяют предпринимателю по достижении некой точки на жизненном пути (назовём её точкой бифуркации) принять решение об изменении ценностей. Конечно, далеко не всегда выход на пенсию выглядит для серьёзного предпринимателя логичным завершением карьеры. Не только предприниматели-спортсмены, но и большинство предпринимателей вообще испытывают от бизнеса особое состояние удовольствия, где присутствует азарт, страх, риск, эйфория и другие переживания, доводящие предпринимателей до маниакального «трудоголизма» и зависимости сродни «игромании». По нашему мнению, крайне важным является тот факт, что значительная часть предпринимателей этого типа сохраняет семейное дело для наследников. Эти предприниматели не всегда являются олигархами, но всегда владеют особым «предпринимательским веществом», которое стремятся передать детям на генном уровне и развить в процессе обучения по принципу «делай как я». Думается, что преемственность такого рода обеспечивает сохранение и преумножение профессионализма, а, в конечном счёте, конкурентоспособность страны. Династии - это стабильность, а мы помним слова Столыпина: «Дайте тридцать лет стабильности и вы Россию не узнаете». Типичным примером такого поведения является жизнь основателя крупнейшей розничной сети мира Wal-Mart Сэма Уолтона. Выдающийся американский предприниматель долгие годы был богатейшим человеком США, крупным меценатом, образцом трудолюбия, скромности и поборником семейных ценностей. Он передал руководство компанией в руки старшего сына, а капитал разделил между всеми детьми и супругой. Назовём этот тип поведения - аттрактором Уолтона.

6. Существуют различные отношения к продаже бизнеса. О.Тиньков считает, что «продавать бизнес - это круто. Потому что нет ничего лучше, чем продажа: только она в деньгах оценивает твой бизнес, твои затраты, твои таланты, и продажа даёт возможность сделать новый проект, ведь появляются не только деньги, но и время на него»¹. Технологии выхода в «кэш» могут быть разнообразными, но неизбежна либо полная остановка, либо полная «перезагрузка» предпринимателя как движущей силы. Сам по себе выход из бизнеса отца-основателя может иметь разные последствия, но в случае с креативным бизнесом (Довгань, Тиньков, Кокунов) обычно предопределяет негативный тренд. Продажа бизнеса прямо связана с оценкой предпринимательского риска. Собственно именно необходимость принятия рискованных решений в условиях рыночной неопределённости и отличает предпринимателя от менеджера. Собственно говоря, вне зависимости от личного типа настоящий предприниматель всегда стремится оценить и минимизировать степень и

¹ <http://tinkov.com/books/read/1>

уровень риска и одновременно добиться максимизации платы за риск. Разумный предприниматель никогда не примет на себя цену риска, которая может разорить бизнес, но без здорового аппетита к риску вообще не возможны прорывы в бизнесе. Профессионализм предпринимателя выражается в выработке и реализации рискованных решений. Именно риск потери капитала, например в форме капитализации компании является основной причиной провала бизнеса. Назовём этот стиль поведения - Аттрактор Тинькова.

Обобщая вышесказанное, можно утверждать, что введение в модель предпринимателя такого фактора, как стремление к свободе, позволяет развить представление о нём и систематизировать многие положения теории предпринимательства.

12. Российские предприниматели и вызовы завтрашнего дня

Революционный характер рыночных преобразований не позволил предпринимательскому сообществу сформулировать идеологический базис собственного класса. В дореволюционной России предпринимательство не считалось достойным собственной идеологии. В советские годы свободное предпринимательство было запрещено. Таким образом, никаких отечественных источников, серьёзно исследующих предпринимательство, просто не оказалось. Среди множества иностранной, преимущественно художественной, литературы особую популярность в 1990-х получил трёхтомник Т.Драйзера «Финансист. Титан. Стоик». Трилогия желаний - это блистательные в своей исторической достоверности романы Теодора Драйзера об элите американского бизнеса, создававшей огромные состояния во второй половине XIX века. Романы о мире, в котором выживают только сильнейшие - те, кто способен выстоять под ударами судьбы и неуклонно двигаться к цели обретению богатства и власти. «Прирождённый вожак», целеустремлённый хищник, коррупционер, авантюрист и игрок богатый и опустошённый - всё это главный герой. Герой Америки начала XX века. Человек, поднимавшийся на вершину и падавший с неё, потерявший всё уже после смерти. Именно такими хотели быть и стали первые российские предприниматели.

Рост российской экономики начала третьего тысячелетия ознаменовался новыми попытками подвести идеологическую базу под сложившийся класс предпринимателей. Новой «Библией» бизнеса с лёгкой руки Е.Чичваркина был выбран шумно подаренный им на инаугурации Президенту РФ Д.А.Медведеву роман Айн Рэнд «Атлант расправил крылья». Это американская антиутопия об условной Америке переживающей тяжелейший кризис перехода к «социалистической экономике» с последующим уничтожением бизнеса в результате чего страна голодает и погружается в хаос. Видимо Айн

Рэнд, урождённая петербурженка Алиса Розенбаум, через всю жизнь пронесла трагедию революции 1917 года. Рэнд изображает мир, в котором человек творящий (будь то инженер, банкир, философ или плотник), разум и талант которого служил единственным источником всех известных человечеству благ, материальных и духовных, поставлен на грань полного истребления и вынужден вступить в борьбу с теми, кого благодетельствовал на протяжении многих веков. Атланты - одни раньше, другие позже - отказываются держать мир на своих плечах. Что делать, как создать новый, истинно человеческий мир, в котором хотелось бы жить каждой неповторимой личности? Этот вопрос и ставит Айн Рэнд. Что мы должны уяснить, чтобы почувствовать себя атлантами? Что нельзя жить заёмной жизнью, заёмными ценностями. Что можно и нужно изменять себя, но никогда не изменять себе. Что невозможно жить ради других или требовать, чтобы другие жили ради тебя. «Счастье - есть то состояние сознания, какое проистекает от достижения собственных ценностей человека»¹. Производство, созидание и творчество - вот те атланты на плечах которых, по мнению Рэнд, держится современное общество. Это книга о силе созидания, благодаря которой человек способен создавать что-то для других, о том, что труд и талант обязательно должны быть вознаграждены.

Очевидно, что большинство российских предпринимателей не только не видело себя в роли атлантов, но и вообще не задумывалось о роли и ответственности предпринимателей за сохранение и развитие общества. Ведь до 2008 года абсолютное большинство российских предпринимателей ожидало долгие годы устойчивого «простого» роста. Казалось, что рост доходов позволит поступательно приближаться к западноевропейской экономической модели. Однако, словно опровергая появившуюся накануне кризиса модную теорию ДЕКАПЛИНГА, российская экономика темпами, опережающими мировые, устремилась в мировой кризис. А ведь ещё в августе 2008 года поочерёдно, то министр финансов А.Кудрин, то Президент В.Путин утверждали, что «... России уготовлена роль тихой гавани в океане мирового кризиса». Глубина и скорость падения рынка явно продемонстрировала абсолютную зависимость российской экономики от мировой конъюнктуры цен на энергоносители. В какой-то момент казалось, что это ещё не дно падения, а в памяти начали всплывать грустные картинки начала 1990-х. Вот здесь-то и выяснилось, что капитализация «голубых фишек» виртуальная, а бизнес требует живых денег, потому что за ним живые люди. Пронесло, впрочем! Относительно быстрое восстановление экономики в 2010-2012 гг. также не может быть предлогом для радости, поскольку сопровождается очередным тяжёлым приступом *голландской* болезни. Вновь растёт курс рубля, падает эффективность перерабатывающей промышленности, сокращается конкурентоспособность открытого сектора экономики (tradable, участвующего в международной конкуренции), деградируют наукоёмкие отрасли. Таким образом, тень "*сырьевого проклятия*" вновь предопределяет неизбежность нового глубокого

¹ А.Рэнд Атлант расправил крылья. - СПб.: "Невская перспектива", 2006.

экономического кризиса. И так будет продолжаться до тех пор, пока в экономике страны не произойдут коренные изменения.

Ряд крупных российских предпринимателей склонны видеть главную задачу в изменении гражданского общества. Главный политический диссидент 2000-х Михаил Ходорковский так видит себе настоящий момент. «В XX веке мы перестали быть гражданами своей страны, превратившись в население. Да, несколько раз мы «просыпались» - во время войны, в конце 1980-х - и засыпали вновь, упуская из рук собственную победу, собственное будущее, будущее своих детей. Похоже, совсем недавно начали снова просыпаться...»¹

Без граждан, гражданского общества не может быть здоровой элиты, здоровой страны, здорового государства. Особую роль в судьбе страны Ходорковский отводит элите: «Кто-то готов нести ответственность и за себя, и за других, а другой не может обойтись без чужой заботы. Но когда вся страна ждёт чьей-то заботы, то её оккупируют. И не важно, что оккупанты говорят на том же языке. Их устраивает наше молчание, наша рабская покорность. Только такие общества в современном мире не выживают. Их поглощают более активные, более «пассионарные». Именно поэтому главная задача национальной элиты сегодня - пробудить страну и общество в созидательном направлении, в ощущении собственной ответственности за свою судьбу»².

С.Глазьев указывает на то, что под новой экономикой понимается «экономика знаний, которая ведёт себя совершенно иначе, чем привычная нам экономика материальных благ. К примеру, последние исчезают в процессе потребления, а знания, наоборот, прибавляются. Любая деятельность порождает больший объем знаний, чем потребляет. При каждой передаче знаний количество их обладателей увеличивается. При этом в отличие от материальных благ, цена которых пропорциональна их редкости, чем больше в обществе потребляется знаний, тем больше их становится, тем они качественнее и ценнее. Другой отличительной особенностью экономики знаний является возможность бесконечного и незначительного по себестоимости тиражирования её достижений, которые не убывают у продавца и не увеличивают его издержки с ростом тиража. Наоборот, в отличие от материальных благ, с ростом тиража увеличивается доходность знаний. Их накопление и хранение не влечёт существенных дополнительных издержек. Все эти свойства позволяют широко использовать знания как общественные блага. Знания можно уподобить философскому камню в экономике - они дают возможность бесконечного самовоспроизводящегося экономического роста, подъёма благосостояния и качества жизни населения. Научно-технический прогресс обеспечивает сегодня основную часть прироста валового продукта развитых стран - по эконометрическим моделям свыше 90%. Однако использование знаний требует определённых усилий, они приобретают ценность только в рамках определённой технологии их применения. Кроме того, хотя знания не исчезают, они

¹ <http://khodorkovsky.ru/publicsupport/quotes/17546.html>

² Там же.

быстро устаревают - при современных темпах НТП прекращение исследований влечёт обесценение знаний на 20-25% в год. При этом объем знаний, которым располагает человечество, удваивается каждые двадцать лет»¹.

Научно-техническая революция вошла в каждый дом. «Бодрствование» корпорации становится условием выживания. Крупнейшие мировые компании разоряются за несколько лет. Малейшая стратегическая ошибка и мировые лидеры в области телекоммуникаций Motorola, Nokia, Sony-Ericsson на задворках мировой экономики. Самое удивительное, что борьба идёт не только между игроками первого уровня, как Apple, Google, Samsung, HTC. Скорость изменений такова, что технологии устаревают, ещё не успев появиться, а на каждую популярную технологию появляется «подрывная технология». Подрывные торговли уничтожают традиционные бизнесы. На смену видеокассетам пришли DVD-технологии, а теперь их «подрывает» потоковое видео. К началу 2013 года стало очевидно, что онлайн-торговля уничтожает традиционные розничные сети. В Нидерландах интернет-торговля уже составляет около 40%. Уже понятно, что книготорговля, торговля техникой, автотехникой, модными quick&casual брендами уйдёт в сеть, а оффлайн-торговля будет жить на продаже по образцам, на импульсных продажах и на консервативных покупателях старшего поколения. Продовольственный ритейл, не дожидаясь «подрывников», активно развивает сегмент интернет заказа и доставки, усиливая собственные ключевые компетенции. На пороге новая революция - роботизация. Новые вызовы и новые возможности. Лидерство в производстве не обеспечивает максимальное участие в добавленной стоимости. Даже \$50 млрд. стоимости компании Coca-Cola меркнут на фоне фантастической стоимости корпорации Apple в \$87 млрд. при том, что Apple сама уже давно ничего материального не производит.

Новые экономические реалии порождают новые предпринимательские концепции. Взаимопроникновение культур открывает новые подходы к бизнесу. Одним из новых откровений является философия «просветления», открытий, равновесия, гармонии и всё, что называется Р.Рубином и С.Э.Гоулдом «бизнес в стиле дзен»². Философия бизнеса, выраженная одной фразой: «Если вы занимаетесь тем, что любите, вам ни одного дня не придётся ходить на работу». Дзен-предприниматели соединяют древнюю мудрость с современными технологиями бизнеса и завоёвывают сердца клиентов, преданностью высшим идеалам в условиях жёсткой конкурентной среды. «Единственное, что вам нужно, - быть собой. Удалите из своего окружения то, что вам приходится терпеть, что высасывает вашу энергию. Только вы имеете власть вершить свою судьбу и управлять ею. Добиваются успеха только те, кто чем-то рискует. Вернейший способ добиться чего-либо в жизни - обогащать себя вспышками ясности, когда открываешься новым идеям и открываешься но-

¹ Глазьев С. Как построить новую экономику? «Эксперт», 21.02.2012

² Р. Рубин, С. Э. Гоулд. Бизнес в стиле дзен. / Success@Life. A Zentrepreneurs Guide. – М.: Издательство "Добрая книга", 2006.

вым знаниям. Страсть рождает энтузиазм, энтузиазм рождает успех»¹. Памятуя о том, какое влияние на бизнес и общество оказал самый выдающийся дзен-предприниматель современности Стив Джобс, мы не можем не симпатизировать этому гуманистическому и энергетическому подходу.

Современная рыночная экономика - это экономика изменений. Изменений в корпоративной культуре, которая связана с изменением взглядов на бизнес. Бизнес стал ярким. Свой вклад в развитие деловой среды внесли шведские учёные К.Нордстрем и Й.Риддерстале написавшие культовую «Бизнес в стиле фанк навсегда: Капитализм в удовольствии». Эта книга не только бросила вызов традиционному шведскому рациональному минимализму, но предопределила глобальное обновление шведской экономики. Главная идея «Бизнеса в стиле фанк»: «...Чтобы избежать ловушек рынка, нужно обращаться к эмоциональной, а не рациональной составляющей вашего бизнеса»². Бизнес в стиле фанк очень дружелюбен к бизнесу в стиле дзен. Цифровая революция превратила менеждеров в пролетариев умственного труда. Главным капиталом компаний становятся люди. Экономика знаний - это интерактивная глобальная среда, в которой предприниматели соревнуются своим интеллектом. Первая революция знаний свершилась в 1450 году с изобретением печатного станка, вторая рождена появлением радио и телевидением, третья волна это глобальная сеть. «Знание - это новое поле битвы между странами, корпорациями и личностями. ... Знания распространяются мгновенно и безгранично. Всё лучшее заимствуется быстрее, чем когда-либо. В таких условиях невозможно вести бизнес как прежде. Нам нужен необычный бизнес - непохожий на другие, инновационный, непредсказуемый, удивляющий. Нам нужен фанки-бизнес»³. Фанки-бизнес означает повсеместное усиление конкуренции, требует постоянного творческого поиска и дифференциации, ставит лидерство во главу угла, это общество изобилия, это общество бесплатной информации, это общество специализации, а не конгломератов. Капитализм 2.0 или Капитализм в удовольствии устранил главное марксистское идеологическое противоречие, состоящее в частнокапиталистическом характере присвоения добавленной стоимости. В компании GE акционерами являются 35000 сотрудников. Фанки-бизнес построен на любви клиентов к брендам. Бренды уже больше чем бренды - они превращаются в love-marks. Такие компании как Apple, Harley-Davidson, Virgin предлагают не товары, а ценности. Фанки-лидеры создают и распространяют истории. Фанки-бизнес уникален.

Ещё один взгляд в будущее и своеобразную инструкцию к действию представляет знаменитая книга «Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков». Алые океаны символизируют

¹ Там же.

² Нордстрем, К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствии / К. Нордстрем, Й. Риддерстралле. – М. : Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 411 с.

³ Там же.

конкурентные рынки, а голубые океаны - это неизвестные участники рынка. Отрасли никогда не стоят на месте. Они постоянно развиваются. Инноваций ценности: краеугольный камень стратегии голубого океана. Любимый пример авторов - это Cirque du Soleil. За 20 лет это предприятие стало лидером отрасли и самым доходным бизнесом. CdS обеспечил дифференциацию при сохранении низких издержек. CdS не стал конкурировать с коллегами, а создал новое интеллектуальное, музыкальное, весёлое шоу для взрослых и любителей театра. Он накормил артистов и отпустил животных. Абсолютно новая концепция цирка сломала компромисс «ценность –издержки» и создала голубой океан нового рыночного пространства. Формально были приглашены к сотрудничеству лучшие представители ведущих цирковых школ со своими номерами, был сохранён экономичный формат шатра, но при этом CdS нарушил правило best-practice цирковой индустрии и добился дифференциации и снижения издержек с помощью техник и элементов, взятых из других отраслей. В результате возникло совершенно новый вид развлекательного шоу, имя которому Cirque du Soleil. Успех подобный тому, который приобрели на российском рынке компании, давшие своё имя целым категориям товаров: джип, памперс, ксерокс¹.

Новые технологии, новые города, новые предприятия, экономика знаний, бизнес в стиле дзен, бизнес в стиле фанк, стратегия голубого океана, «зелёные» предприниматели всё это звенья одной цепочки. Цепочки развития рыночной экономики и всё это путь, который предстоит пройти российским предпринимателям.

По нашему мнению в сложившихся экономических условиях именно предприниматели так или иначе будут, пользуясь терминологией Гумилёва, пассионарным классом в новом российском обществе. Завершился этап первоначального накопления капитала. Завершился этап формирования ценностей предпринимательского сословия. Начинается новый этап развития страны. Новому поколению бизнесменов предстоит не только создать новые капиталы, но и вернуть всем предпринимателям истинное уважение народа и вытянуть страну из сырьевого и политического «болота».

¹ В.Чан Ким, Рене Моборн, Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012/

Заключение

В заключение книги необходимо сказать несколько слов о будущем развитии положений, изложенных в ней.

Конечно, в монографии такого объёма невозможно отразить все аспекты предпринимательства и предпринимательской деятельности. Это – задача другого исследования. Мы не дали исчерпывающего сравнительного анализа понятий «предприниматель» и «предпринимательская деятельность», не сделали критико-конструктивный анализ существующих концепций теории предпринимательства. Такая задача не стояла перед автором этой книги.

Мы ставили задачу дать собственную оценку тому, в каком состоянии находится предпринимательство в современной России и как оно влияет на экономику страны. Такую задачу можно было решить, только используя исторический подход – выявить истоки предпринимательской деятельности современной России, рассмотреть развитие его некоторых форм, определить основные типы предпринимателей, оказывающих заметное влияние на экономику и политику страны.

Очевидно, что решая поставленную задачу, и используя исторический метод, как основной, автор не мог включить в работу многие факты и события из собственной непростой предпринимательской деятельности – это научный труд, а не автобиография. Хотя в процессе становления бизнеса, которому автор посвятил последние два десятка лет жизни, он сталкивался со всеми сложностями и проблемами предпринимательства, с которыми сталкивались другие предприниматели. Эти обобщения изложены в книге не как частные наблюдения, а как всеобщая тенденция.

Без понимания со стороны россиян того, что же собой представляет предпринимательская деятельность, невозможно гармоничное развитие социально-экономической и политической жизни страны.

Без предпринимательства невозможна рыночная экономика.

Без конкуренции среди предпринимателей невозможен поступательный рост экономики.

Без предпринимателей не будет инновационного развития страны.

Если после прочтения данной монографии эту позицию автора будут разделять и читатели, цель выхода в свет этой книги достигнута.

Оглавление

Введение	2
1. Исторические предпосылки предпринимательства в современной России	4
2. Основные тенденции предпринимательства 90-х годов XX века	18
3. Приватизаторы	24
4. Силовые предприниматели	30
5. Банковское предпринимательство современной России	41
6. Господрядчики	54
7. Инноваторы	59
8. Новые промышленники	67
9. Западники	76
10. Наиболее распространённые психотипы предпринимателей	92
11. Богатые предприниматели и их роль в современном обществе	100
12. Российские предприниматели и вызовы завтрашнего дня	114
Заключение	120