

УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН

На правах рукописи



Соколов Александр Александрович

ВЛИЯНИЕ РЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ИНВЕСТИЦИИ РОССИЙСКИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

Специальность: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством».

Специализация: «Экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами (промышленность)»

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
д.э.н., в.н.с. ЦЭМИ РАН
Дзарасов Руслан Солтанович

Москва - 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. РЕНТООРИЕНТИРОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ КОРПОРАЦИЙ РОССИИ В РАМКАХ МОДЕЛИ ПЕРИФЕРИЙНОГО КАПИТАЛИЗМА	11
1.1. Введение.....	11
1.2. Россия как периферия мирового капитализма.....	11
1.3. Рентоориентированное поведение и «захват государства».....	17
1.4. Особенности корпоративного управления в России.....	26
1.5. Инсайдерский контроль в российских корпорациях.....	35
1.6. Модель инвестиционных решений типичных российских корпораций	42
1.7. Заключение	50
ГЛАВА 2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНСАЙДЕРСКОГО КОНТРОЛЯ	53
2.1. Введение.....	53
2.2. Особенности функционирования госкорпораций	53
2.3. Система инсайдерского контроля в госкорпорациях	62
2.4. Модель инвестиционного поведения госкорпораций	75
2.5. Заключение	90
ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РОССИЙСКИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ	92
3.1. Введение.....	92
3.2. Кейс-стади №1. Государственная корпорация «Роснанотех» (ОАО «Роснано»)	93
3.3. Кейс-стади №2. Государственная корпорация «Олимпстрой»	112
3.4. Кейс-стади №3. Государственная корпорация «Росатом»	127
3.5. Кейс-стади №4. Государственная корпорация «Ростех».....	137
3.6. Заключение	157
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	160
ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	173

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Поиск путей выхода из тупика экспортно-сырьевой модели зависимого развития российской экономики является важнейшей проблемой нашего общества. Наша страна, по существу, все больше превращается в периферийное государство в мировом сообществе со всеми вытекающими негативными последствиями. Особенность такого положения в том, что неравномерное распределение власти и ресурсов в мире воспроизводится в отраслевом, региональном, социальном, институциональном и других аспектах экономической жизни самой России. Сырьевые экспортно-ориентированные отрасли и обслуживающий их финансовый сектор оказываются в привилегированном положении, а высокотехнологичное промышленное производство, сельское хозяйство и другие отрасли – в ущербном. Ресурсы перераспределяются в пользу мегаполисов и выводятся из сельских районов. Уровень олигархичности российской экономики (соотношение совокупного состояния 100 самых богатых россиян и объема ВВП страны) достиг 20,5%, что в разы выше показателя США, ЕС и Китая. На этом фоне весьма неэффективной оказывается система управления экономикой. Государство, отойдя от общенационального планирования, занимается не развитием всей экономики, а «точечно» вкладывает средства в отдельные её субъекты. Происходит своего рода анклавизация хозяйства, усиливающая диспропорции и препятствующая позитивному планомерному развитию.

Ситуация осложняется перманентной, длившейся уже более 25 лет институциональной перестройкой экономики России. Нестабильность и внутренняя противоречивость правового обеспечения хозяйственной деятельности, несовершенная правоприменительная практика порождают серьезные проблемы в осуществлении экономическими агентами своих имущественных прав. В этих условиях на локальных уровнях формируются неформальные институты, замещающие отсутствующие или неэффективно функционирующие формальные институты. К таким неформальным институтам относится, в частности, институт инсайдерского контроля над хозяйственной деятельностью, активами и финансовыми потоками экономических субъектов. Еще одним негативным последствием нестабильности институционального обеспечения хозяйственной деятельности является краткосрочная ориентация экономических агентов, порождающая перенос центра тяжести их интересов на извлечение ренты положения.

Между тем в последние 5-10 лет, в первую очередь благодаря росту цен на энергоносители, у российского государства появились значительные ресурсы, которые можно было бы использовать для реализации масштабных экономических задач и решения ключевых проблем развития. Для достижения жизненно важных для страны целей был, в частности, создан такой новый институт как государственные корпорации (далее госкорпорации или ГК). В экономической литературе под этими организациями часто понимаются все виды корпораций, находящиеся в государственной собственности или под государственным контролем. В данном исследовании используется юридическое понимание термина «госкорпорация» как экономического субъекта, по поводу создания которого был принят специальный закон. В период их учреждения на госкорпорации возлагались большие надежды. Они должны были не просто собрать раздробленные промышленные активы, реализовать важные проекты и как-то

сгладить кризисные явления, а еще и осуществить прорыв в высокотехнологичных отраслях и стать успешными конкурентами транснациональных компаний на мировом рынке. Однако, не просуществовав и два года, госкорпорации уже были признаны людьми из высшего руководства страны неэффективными и бесперспективными а также подлежащими либо приватизации, либо ликвидации по достижении некоторых задач. По нашему мнению, вопрос о неэффективности сложившейся системы управления экономикой и, в частности, структур, прямо отвечающих за развитие, заслуживает подробного исследования.

Существует обширная научная литература по вопросам инсайдерского контроля и рентоориентированного поведения в корпоративном секторе российской экономики. При этом под инсайдерами, как правило, имеются в виду рабочие и менеджеры предприятий. В данной работе используется другое понимание данного термина: инсайдеры – это те лица, которые доминируют в корпорациях и контролируют их корпоративное управление (подробнее см. Р.С. Дзарасов, Д.В. Новоженов). Оппортунистическое поведение в частном крупном бизнесе, согласно целому ряду работ (см. ниже), возникает в результате функционирования особой модели корпоративного управления. При большом количестве научных работ, посвященных крупному частному бизнесу в России, инсайдерский контроль и рентоориентированное поведение в госкорпорациях достаточно подробно не изучались. Актуальным является исследование зависимости инвестиционной активности ГК от рентоориентированного поведения доминирующих групп, а также специфики системы инсайдерского контроля, присущей этим организациям, по сравнению с частным бизнесом. Анализ ведется с точки зрения эффективности ГК как инструмента модернизации российской экономики и позволяет дать ответ на вопрос, почему госкорпорации не справились с возложенными на них задачами, что делает работу особенно актуальной, причем как с теоретической, так и практической точки зрения.

Степень научной разработанности проблемы. Автор обращается к широкому спектру научной литературы по изучаемым проблемам.

Тема периферийности стран и зависимого развития нашла свое отражение в трудах С.Амина, П. Барана, И. Валлерстайна, Р. Пребиша, Г. Франка и др. Место России в рамках современного мир-системного анализа изучается у следующих авторов: М.Г. Делягин, Р.С. Дзарасов, Б.Ю. Кагарлицкий, С.Г. Кара-Мурза, П.В. Кутуев, М.Г. Миронюк, Ю.И. Семенов и др. Однако требующим дополнительного исследования остается вопрос, каким образом сложившаяся периферийная модель экономики влияет на деятельность государственных корпораций.

Выделена проблема рентоориентированного поведения и экономического оппортунизма. Д. Рикардо, К. Маркс, а также М. Калецкий и их последователи видели основу изъятия ренты в распределении доходов в буржуазном обществе по силе капитала. В работах следующих зарубежных авторов изучались различные аспекты оппортунистического поведения, извлечения экономической и административной ренты: О. Уильямсон, Г. Паркер, Н. Фосс, П. Кляйн, Г. Тертл, Г. Таллок, Э. Крюгер, Р. Уоттс, Дж. Циммерман (оппортунизм и рентоориентированное поведение), Дж. Стиглиц, А. Сен, Р. Риз (проблема «принципал-агент»), Дж. Хеллманн, Д. Кауфманн, Г. Джонс, С. Прадхан, Э. Кампос, Дж. Стиглер, Л. Брушт, В. Нисканен, М. Олсон, К. Дигэн (захват государства). Российские ученые, уделившие внимание проблеме рентоориентированного поведения в корпоративных и государственных

институтах: Р.С. Дзарасов и Д.В. Новоженов (инсайдерский контроль), Г.Б. Клейнер («наноэкономика»), А.В. Бузгалин, М.Г. Делягин, В.В. Зотов, А.В. Латков, А.С. Скоробогатов, К.И. Сонин, С.С. Сулакшин, С.А. Тертышный, А.А. Яковлев и др. Авторы показывают, что рентоориентированное поведение стало типичным в практике российского крупного бизнеса. Однако недостаточно изученной остается тема вывода ренты из государственных корпораций. Во многих публикациях финансовые злоупотребления в них рассматриваются как отдельные примеры. Представляется, что это явление настолько распространено, что требует более систематического анализа.

Институциональная природа крупного бизнеса, в т.ч. и государственного, определяется моделью корпоративного управления. Под этим термином часто понимается распределение властных полномочий между заинтересованными в деятельности фирмы сторонами. М. Вебер, а также Т. Веблен, А. Берл, Г. Минз, Дж. Бернхейм, Дж. Гэлбрейт, Р. Коуз, Дж. Коммонс, Р. Уоттс, Ф. Ли, С. Ааранович, М. Сойер и другие представители институциональной и посткейнсианской школ отразили в своих работах такие явления, как становление крупных корпораций, отделение собственности от управления, неравномерное распределение корпоративной власти, конфликт инженерной и денежной логики. Современное корпоративное управление в России отражается в работах В.Е. Дементьева, Т.Г. Долгопятовой, Б.А. Ерзняка, С.Г. Евсюкова, Г.Б. Клейнера, Д.Б. Кувалина, М.Г. Кузыка, Я.Ш. Паппэ, А.Г. Петрова, В.М. Полтеровича, А.Д. Радыгина, Ю.В. Симачева, А.С. Скоробогатова, Е.В. Устюжаниной и др. Важные аспекты развития государственного сектора экономики отражены также в работах А.В. Бузгалина, С.Ю. Глазьева, В.Г. Гребенникова, Р.С. Гринберга, А.Г. Зельднера, Р.И. Капелюшникова, А.И. Колганова, Д.С. Львова, Ю.В. Яременко. Роль государства в экономике автор рассматривает, обращаясь к трудам посткейнсианцев, а также на основе критического осмысления советского опыта.

Специалистами отмечается, что в результате приватизации в России произошло становление крупного бизнеса, характеризующегося высокой концентрацией собственности и неформальным контролем над активами. Неформальный контроль нельзя юридически закрепить, но всегда можно оспорить. Волны приватизации, рейдерских захватов и псевдонационализации ведут к нестабильности положения контролеров крупного бизнеса, что порождает краткосрочную временную ориентацию управленцев. Однако вопросы о том, наблюдаются ли подобные явления в госкорпорациях, каков временной горизонт и цели доминирующих в них групп и т.д. остаются малоизученным. Часто выпадает также важнейший вопрос о влиянии неформального контроля на инвестиционную деятельность ГК, поэтому особое внимание решено уделить модели инвестиционного поведения типичной российской корпорации (модели Дзарасова-Новоженова) и ее модификации.

Анализу деятельности государственных корпораций посвящен доклад экспертного Совета при комитете СФ РФ по промышленной политике под руководством В.В. Завадникова «Государственные корпорации в современной России», а также работы И.Ю. Ваславской, М.Г. Делягина, С.С. Сулакшина, Е.В. Устюжаниной. Оценки деятельности государственных корпораций представлены у А.В. Багарякова, В.Е. Дементьева, С.С. Дзарасова, А.С. Еганяна, Б.Ю. Кагарлицкого, В.С. Милова, Б.Е. Немцова, Б.И. Нигматулина, Ю.В. Симачева, а также в докладе аналитического центра при Правительстве РФ под авторством К.

Савицкого, К. Маркина, В. Могрычевой, Я.Ш. Паппэ и др. Среди диссертаций по проблемам функционирования госкорпораций, защищенных за последние 5 лет, можно выделить работы Н.Г. Аврааменко, Д.М. Албеговой, П.Ю. Вагина, А.А. Власовой, В.С. Житинкина, В.А. Конышева, А.А. Корухова, А.Ю. Молякова, С.В. Мочальникова, Н.М. Мухитова, Я.Я. Радомировой, В.В. Радченко, В.И. Соболева, Е.С. Стеняева, А.Н. Шилина. Однако стоит отметить, что в этих исследованиях анализируется, как правило, только формальная система управления ГК и не рассматриваются неформальные отношения и их влияние на качество осуществления инвестиций и результаты хозяйственной деятельности.

Наконец, перспективному вопросу об организации в России системы стратегического планирования и построения планово-рыночной модели хозяйства посвящены труды В.Ф. Соскова, Б.А. Райзберга, Г.Б. Клейнера, Р.С. Дзарапова, А.Г. Лобко, Б.Н. Кузька, В.И. Борисевича, Ю.И. Мухина и др. Значение данной темы в том, что ее изучение могло бы дать ответ на вопрос о повышении эффективности функционирования госкорпораций и качества сложившейся в нашей экономике институциональной среды.

Таким образом, по-прежнему остается неразработанным ряд вопросов, требующих детального исследования, чему и посвящена данная работа.

Целью диссертационного исследования является выявление и оценка факторов, влияющих на эффективность инвестиционной политики госкорпораций в условиях инсайдерского контроля и рентоориентированного поведения и разработка на этой основе предложений по совершенствованию институтов функционирования госкорпораций. Для достижения поставленной цели были сформулированы и решены следующие исследовательские задачи:

- исследование особенностей образования и функционирования госкорпораций, их экономического положения, качества контроля за этими структурами со стороны государства, уровня прозрачности и ответственности, риска рентоориентированного поведения;
- анализ эффективности использования государственных средств на реализацию поставленных перед госкорпорациями целей и выявление мотивации доминирующих в госкорпорациях групп;
- исследование внутренних и внешних элементов системы неформального инсайдерского контроля в госкорпорациях;
- выявление, анализ и обобщение информации о типичных возможностях и механизмах вывода инсайдерской ренты из государственных корпораций;
- модификация модели спроса и предложения инвестиционных фондов типичной российской корпорации (модели Дзарапова-Новоженова) на основе учета особенностей госкорпораций для изучения их инвестиционного поведения;
- оценка влияния инсайдерского контроля и рентоориентированного поведения в госкорпорациях на спрос и предложение инвестиций;
- разработка механизма оценивания масштабов потерь ресурсов госкорпораций от инсайдерского контроля и изъятия ренты;
- анализ воздействия инсайдерского контроля на реализацию ГК поставленных государством целей и на качество государственного управления экономикой в целом, а также обоснование предложений по совершенствованию институтов функционирования госкорпораций.

Объектом исследования являются российские государственные корпорации, институты создания и функционирования ГК.

Предметом исследования являются инвестиционное поведение российских госкорпораций и особенности реализации инвестиционных проектов в условиях инсайдерского контроля и рентоориентированного поведения.

Область исследования соответствует требованиям паспорта специальности ВАК 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством», специализации «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)»: 1.1.2. Формирование механизмов устойчивого развития экономики промышленных отраслей, комплексов, предприятий; 1.1.6. Государственное управление структурными преобразованиями в народном хозяйстве; 1.1.8. Совершенствование организационно-правовых форм хозяйствования в корпоративных образованиях; 1.1.13. Инструменты и методы менеджмента промышленных предприятий, отраслей, комплексов; 1.1.17. Теоретические и методологические основы мониторинга развития экономических систем народного хозяйства; 1.1.21. Состояние и основные направления инвестиционной политики в топливно-энергетическом, машиностроительном и металлургическом комплексах.

Методология и методы исследования. В работе использована методология «восхождения от абстрактного к конкретному», разработанная Гегелем и Марксом. Ее суть состоит в установлении субординации основных законов и категорий, отражающих исследуемое явление, в разграничении их на исходные и производные. Эта иерархия понятий выражает основные причинно-следственные связи изучаемого предмета. Таким образом, исследование начинается с абстрактных теоретических положений, отражающих наиболее глубокие и, одновременно, наиболее типичные черты рассматриваемого класса явлений. Затем они модифицируются, обогащаясь более конкретными деталями. В конце концов исследователь приходит к конкретному срезу явлений, как они представлены на поверхности экономических отношений. Это, однако, уже не эмпирически данная реальность. Конкретное - это упорядоченный эмпирический материал, который проанализирован с помощью системы понятий и в котором выделены основные причинно-следственные связи. Данное исследование покоится на таких фундаментальных предпосылках, как трудовая теория стоимости и прибавочная стоимость. Эти политэкономические категории лежат в основе модели спроса и предложения инвестиций крупных корпораций Эйхнера, модифицированной для анализа российских корпораций. Инсайдерская рента понимается как конкретная форма прибавочной стоимости, определяющая цель крупного российского бизнеса. На основе этих модификаций дается объяснение механизма накопления капитала отечественными государственными корпорациями.

Таким образом, важным научным методом, использованным в исследовании, является экономическое моделирование. Среди других методов, использованных для решения поставленных задач, стоит выделить методы контент-анализа, сравнительного, экономического и статистического анализа. Содержательный анализ активно применялся при доказательстве гипотез о наличии элементов инфраструктуры инсайдерского контроля и использовании различных механизмов вывода инсайдерской ренты. Совокупность изучаемых источников представлена доступными в сети Интернет публикациями, в том числе на иностранных языках. В качестве смысловой единицы, подлежащей выявлению, был факт наличия элемента ИИК или использования механизма вывода средств в госкорпорациях. Поиск осуществлялся по ключевым словам с помощью поисковых систем. Частота

обнаружения изучаемого явления не подсчитывалась, для целей исследования достаточным было определение только его наличия или отсутствия. Случайный характер доступности информации обеспечил объективность исследования. Метод сравнительного анализа активно использовался при изучении перерасхода средств и масштабов потерь от инсайдерского контроля при реализации инвестиционных проектов государственными корпорациями. В качестве базы для сравнения бралась совокупность аналогичных проектов, реализованных за рубежом. Сопоставимость данных обеспечена использованием относительных показателей (например, капиталовложения / мощность) и исключением фактора инфляции.

Информационно-эмпирическая база исследования представлена законодательными актами, монографиями, научными статьями, публикациями в периодической печати по теме исследования, данными официальной статистики, отчетностью и другими официальными документами рассматриваемых госкорпораций, российскими и иностранными электронными источниками. Однако при исследовании наблюдался недостаток всеобъемлющих материалов с анализом по выбранным проблемам. Мало того, сама тема исследования связана со скрытной деятельностью лиц, контролирующих госкорпорации. Это в определенной степени обусловило выбранный для исследования подход с опорой на широкий спектр информации. В связи с тем, что сравнительный анализ перерасхода по инвестиционным проектам госкорпораций потребовал обращения к большому количеству источников (более 700), решено было вынести развернутые версии кейс-стадиз за рамки диссертации и опубликовать отдельно.

Научная новизна исследования связана с развитием теории инсайдерского контроля Дзарасова–Новоженова, и предложенной ими модели спроса на инвестиции и их предложения отечественными корпорациями, путем модификации этих функций, что позволило применить этот подход для анализа влияния рентоориентированного поведения на накопление капитала государственных корпораций. При этом были получены следующие новые научные результаты:

1. На основе анализа правовых, институциональных, экономических и иных особенностей образования и функционирования госкорпораций установлено, что в связи с передачей государственным корпорациям значительных финансовых средств и активов на фоне низкого уровня ответственности управленцев, непрозрачности финансовых потоков и низкого качества контроля со стороны государства была создана среда, благоприятная для неформального инсайдерского контроля, рентоориентированного поведения инсайдеров и использования доминирующими группами государственных активов в своих личных интересах.

2. В отличие от большинства работ, в которых анализируется только формальная система управления госкорпорациями, в результате выполненного в диссертации содержательного анализа доступного массива разнородной информации в госкорпорациях обнаружена инфраструктура инсайдерского контроля (ИИК) над активами, обслуживающая процессы изъятия ренты, а также выявлены дополнительные внутренние и внешние элементы ИИК («своя» команда управленцев, семейственность, административный ресурс, подконтрольные профсоюзы, неформальные связи с внешними инсайдерами и олигархами, цепочки не только офшорных, но и фиктивных фирм, PR в СМИ и др.), помимо тех, что отмечались в модели Дзарасова–Новоженова. Также обоснована расширенная классификация инсайдеров, отличающаяся от известных тем, что включает более широкий круг заинтересованных лиц, причастных к присвоению средств.

3. В результате контент-анализа подтверждена гипотеза о том, что инсайдерский контроль в госкорпорациях способствует систематическому изъятию ренты, которое носит более масштабный характер по сравнению с типичными негосударственными российскими корпорациями. Показано, что в ГК выстраивается система вертикально и горизонтально направленных потоков ренты: в первом случае речь идет о распределении в соответствии с иерархией инсайдеров, во втором - о реализации комбинированных схем вывода средств.

4. Разработаны пять модификаций модели спроса и предложения инвестиционных фондов типичной российской корпорации (модели Дзарасова-Новоженова), осуществление которых позволило сформировать адекватную модель принятия инвестиционного решения в госкорпорации, а также показать, каким образом инсайдерский контроль и изъятие ренты ведут к сокращению инвестиций и темпов развития. Установлено, что инсайдеры ГК получают выгоду за счет перерасхода выделенных из бюджета средств, в результате чего эти организации реализуют меньшее количество проектов, но при больших затратах и худшем качестве.

5. Разработаны методы объективной оценки масштабов потерь от инсайдерского контроля и изъятия ренты при реализации инвестиционных проектов в ГК. В отличие от известных подходов, они состоят в сопоставлении реального объема капитальных затрат с нормальной величиной (расходами в условиях отсутствия неформального контроля), что позволяет преодолеть субъективность оценок последствий рентоориентированного поведения управляемцев.

6. На основе анализа общественной отдачи от расходов государственных корпораций и сопоставления плановых показателей развития с фактически достигнутыми результатами показано, что система инсайдерского контроля в госкорпорациях, помимо бесполезной растраты ресурсов, приводит к деградации системы управления активами, нарушению общественных интересов, невыполнению государственных программ и подрыву развития.

7. На основе проведенного анализа деятельности госкорпораций предложены меры совершенствования института ГК, имеющие целью повысить их эффективность. В частности, разработаны организационно-экономические принципы встраивания института госкорпораций в многоуровневую систему стратегического планирования и управления экономикой в качестве ключевого института развития.

Теоретическая значимость работы заключается в развитии модели инсайдерского контроля в государственных корпорациях, а также развитии модели спроса и предложения инвестиций в условиях такого контроля применительно к госкорпорациям.

Практическая значимость. Результаты исследования позволяют уточнить природу российских государственных корпораций, а также определить факторы и механизмы рентоориентированного поведения в рамках этих структур. Анализ системы неформального контроля в госкорпорациях позволил выявить основные дефекты этих структур и определить пути их устранения. Благодаря модификации модели спроса и предложения инвестиционных фондов было показано, каким образом инсайдерский контроль тормозит инвестиции и развитие ГК. Были предложены методы оценки масштабов потерь от инсайдерского контроля в госкорпорациях. Это позволило установить фактические размеры расхода средств

по инвестиционным проектам госкорпораций по сравнению с нормой, в качестве которой брались изначально запланированный объем капитальных затрат и средняя относительная величина по группе аналогов, полученные из анализа доступного эмпирического материала. Исходя из этого, подсчитаны масштабы потерь от инсайдерского контроля и изъятия ренты, которые составили в разных госкорпорациях от 25-35% до 50-60% выделенных им финансовых ресурсов. Результаты анализа перерасхода средств в ГК в сравнении с полученной общественной пользой отразили эффективность функционирования госкорпораций и работы менеджмента. Методы функционального и институционального анализа деятельности ГК могут быть использованы в практике аналитического аудита функционирования крупных отечественных корпораций. Ряд рекомендаций по совершенствованию функционирования госкорпораций могут быть использованы при реализации институциональных преобразований в этом секторе экономики.

Достоверность результатов исследования подтверждается использованием на основании критического подхода широкого спектра разнообразных источников эмпирических данных, а также обеспечением сопоставимости данных при сравнительном анализе.

Апробация результатов диссертации. Основные результаты диссертационного исследования были обсуждены на представительных всероссийских и международных научных конференциях, в частности:

1. III Всероссийской научной конференции «Россия 2030 глазами молодых ученых» (Москва, 11 марта 2011 г.);
2. Международной научной конференции «Человек-Земля-Космос: диалектика взаимосвязи стратегических социальных и технических проектов» (Москва, 15-16 апреля 2011 г.);
3. IV Международной конференции «Инновационное развитие экономики России: институциональная среда» (Москва, 20-22 апреля 2011 г.);
4. IX Международной конференции «Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации» (Москва, 25–27 мая 2011 г.);
5. Всероссийской научной конференции «От СССР к РФ: 20 лет - итоги и уроки» (Москва, 25 ноября 2011 г.);
6. XIII Международной научной конференции «Модернизация России: ключевые проблемы и решения» (Москва, 20-21 декабря 2012);
7. V Всероссийской научной конференции «Россия 2030 глазами молодых ученых» (Москва, 5 апреля 2013 г.);
8. VI Международной конференции «Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие» (Москва, 17-19 апреля 2013 г.);
9. European Association of Development Research and Training Institutes (EADI), scientific workshop «The Rise of New Periphery in the World» (Kiev, September 20, 2013).

Публикации. Объем публикаций автора по теме диссертации составляет более 23,0 п.л., в том числе 4 статьи в изданиях, рекомендованных ВАК (3,5 п.л.), 7 статей в изданиях, не входящих в список ВАК, и 5 уже опубликованных тезисов выступлений на научных конференциях.

Объем и структура работы. Работа состоит из введения, 3 глав, включающих 16 параграфов, заключения и списка литературы. В работе с общим объемом 197 страниц содержится 15 таблиц и 20 графических иллюстраций.

ГЛАВА 1. РЕНТООРИЕНТИРОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ КОРПОРАЦИЙ РОССИИ В РАМКАХ МОДЕЛИ ПЕРИФЕРИЙНОГО КАПИТАЛИЗМА

1.1. ВВЕДЕНИЕ

В данной главе очерчиваются общие методологические и теоретические рамки исследования.

Во втором параграфе будут рассмотрены основные положения теории периферийного капитализма и проанализированы ее соответствие практике развития российской экономики последних 20 лет. В третьем параграфе речь пойдет о теории рентоориентированного поведения и масштабах этого явления в российской экономике и корпоративном управлении. В четвертом параграфе будет уделено внимание теории корпоративного управления и тому, какую роль должны были сыграть государственные корпорации и другие институты развития в модернизации российской экономики.

Будет рассмотрено содержание понятия государственная корпорация, зарубежный опыт функционирования похожих структур, а также некоторые актуальные особенности и проблемы российского корпоративного управления. Особое значение для нашего исследования будет иметь модель инсайдерского контроля, предложенная Р.С. Дзарасовым и Д.В. Новоженовым, поэтому в пятом параграфе будут раскрыты ее основные положения. Наконец, в шестом параграфе будет дано описание модели инвестиционного решения типичной российской корпорации (модель ТРК Дзарасова-Новоженова), которая является результатом преобразования и адаптации модели ценообразования и инвестиций мегакорпорации А. Эйхнера к российским условиям. Модель ТРК будет взята автором в качестве исходной для дальнейших преобразований с учетом специфики государственных корпораций.

1.2. РОССИЯ КАК ПЕРИФЕРИЯ МИРОВОГО КАПИТАЛИЗМА

1.2.1. Современная Россия сквозь призму теории зависимого развития

Одной из ключевых проблем современной России является нахождение нашей страны в статусе периферии мирового капитализма со всеми вытекающими негативными последствиями. Вхождение в мировое капиталистическое хозяйство сопровождалось радикальными неолиберальными реформами, ликвидацией единого советского государства, сломом плановой системы управления народным хозяйством, захватом власти и национальных богатств небольшой группой оппортунистически настроенной бюрократии и буржуазии. Такая цивилизационная катастрофа максимально ослабила некогда грозного соперника Запада. В результате отказа от национально ориентированной модели развития Россия была отброшена на много лет назад.

В теории империализма Д. Гобсона, а также В. Ленина, Н. Бухарина, Р. Люксембург и ряда других, в т.ч. современных марксистов, мировой капитализм предстал как система, в которой группа развитых западных государств господствует над всеми остальными странами. Так, британский экономист в труде «Империализм» отмечал, что под маской осуществления цивилизаторской миссии происходит паразитирование на зависимых странах [Гобсон, 1927]. В.И. Ленин описывал, как переход капитализма в стадию империализма сопровождается господством финансовой олигархии и монополий, вывозом капитала и борьбой за

передел мира [Ленин, т.27, с.299-426]. Этот процесс является следствием стремления капитала к непрестанному расширению, отмеченному классиками [Маркс, Энгельс, т.23, с.244].

Эти представления получили свое развитие в концепции зависимого развития и теории центра-периферии в работах Р. Пребиша, П. Барана, С. Амина, Г. Франка, И. Валлерстайна и др. Суть заключается в том, что отсталость и нестабильность многих развивающихся стран стала результатом их интеграции в мировую экономику под давлением развитых стран. Мировая капиталистическая экономика четко разграничена на «центр» и «периферию», из которой ресурсы, капитал и лучшие кадры утекают в богатые страны. Если происходит приток капитала из развитых стран на периферию, то только с целью установления экономической зависимости, и ни о каком равноценном обмене речи не идет. П. Баран показал, что производство, организуемое иностранным капиталом в союзе с компрадорской буржуазией, способствует двойной эксплуатации, и очень малая часть прибыли используется для накопления [Vernengo, 2006]. Это является следствием закономерности распределения прибыли по силе капитала, свойственной буржуазному строю. Как итог, отставание только увеличивается, и догнать развитые страны становится принципиально невозможным. Как отмечал Самир Амин, производственная система в странах периферии не воспроизводит то, что было в центре на предыдущем этапе развития, эти системы различаются качественно [Кара-Мурза, 2002]. Зато усиливается неравенство и поляризация центр-периферия [там же]. Этому активно способствует глобализация. На рубеже 70-80 гг. мирохозяйственные процессы стали доминировать над народнохозяйственными [Дзарасов, 2009, с.33]. Транснациональные корпорации выстраивают глобальные производственные сети, а процесс производства расчленяется на отдельные звенья с разной величиной добавленной стоимости [Дзарасов С., 2012, с.224]. Высокоприбыльная деятельность (услуги, финансы) сосредотачиваются в головных компаниях «центра», а трудозатратная (производство) – в периферии [там же]. С помощью патентов западные корпорации стараются укрепить свою власть над рынком.

А. Франк развивает мир-системный анализ [Семенов, 2003, с.205-221]. В своих трудах он показывает, как неэквивалентный обмен способствует «развитию недоразвитости» (development of underdevelopment) и на более низких уровнях внутри страны [Миронюк, 2001]. Внутри периферийных стран, как отмечали С. Амин и Ф. Кардозу, усиливается социальная и политическая неустойчивость, а также разрастается компрадорская бюрократия, подавляющая недовольство [Tausch, 2003]. И. Валлерстайн в рамках мир-системного анализа относил Россию к странам-полуперифериям, видя фактор «ядра» в наличии военной мощи и особом географическом положении [Семенов, 2003, с.574]. Есть основания полагать, что наша страна все дальше закрепляется в качестве периферии. Многие специалисты (см. С. Кара-Мурза, Ю. Мухин, Р. Дзарасов, С. Дзарасов, М. Делягин, Б. Кагарлицкий, Ю. Семенов) отмечают, что Россия в результате уничтожения СССР обрела все признаки периферийной, зависимой страны, о которых писали теоретики зависимого развития: вывоз капитала, деиндустриализация, экспортно-сырьевая ориентация, недоинвестирование, высокий уровень коррупции и теневой экономики и т.д. Развивая мысль А. Франка о воспроизведстве периферийности зависимой страны, можно выделить следующие уровни неравномерного распределения власти и ресурсов внутри страны: региональный, отраслевой,

институциональный, социальный, военный и т.д. [Соколов, 2011а]. Так, отрасли, ориентированные на экспорт, находятся в более привилегированном положении. Усиливается региональный контраст, который особенно заметен при сравнении жизни в столицах и в остальной России. Социальное расслоение достигло уровня африканских колоний, а основные национальные богатства находятся под контролем небольшой группы лиц. Примечательно, что при попытках развития государство дает предпочтение отдельным связанным с группами бюрократии институтам (оазисам благополучия развития), которым предоставляются большие привилегии и ресурсы в надежде, что они-то и вытянут страну вперед. То есть происходит *анклавизация* экономики на фоне деградации всего хозяйства в целом, примером чего являются и рассматриваемые в данной работе государственные корпорации.

1.2.2. Оценка потерь экономики

До сих пор Россия не достигла хотя бы даже советского уровня 1990 года по большинству показателей экономического развития. Советскую экономику принято критиковать за отсталость, однако даже при сохранении средних за период в 20 лет (1970-1989 гг.) «низких» темпов роста (4,4% ежегодно, по данным ЦСУ РСФСР) к концу 2011 года ВВП страны должен был составить 236% от уровня 1990 г. [Народное хозяйство..., 1987; Соколов, 2011а; Соколов, 2012л]. А в реальности ВВП России в 2011 году, по данным Росстата, оказался лишь на 12% выше, чем в 1990 году [там же]. То есть *потери экономики* за 20 лет составили 55% ($112/247 - 100\% = -55\%$). Аналогичные расчеты показывают, что потери в промышленности составили 70%, в инвестициях - 80%, в сельском хозяйстве - 54%, в реальных доходах населения – 28% [там же]. Примечательно, что спад по промышленному производству и инвестициям был наиболее существенным.

Что касается качественной структуры экономики, то экспортно-сырьевая зависимость образовалась именно в 90-х гг. в результате реформ. Доля нефти и нефтепродуктов в экспорте в страны дальнего зарубежья составляла в 1990 году 27,1%, и выросла до 36,4% в 2000 году и до 57,3% в 2010 году [Соколов, 2012л]. А доля машин и оборудования упала с 18,3% в 1990 году до 7,5% в 2000 г. и продолжала сокращаться до 4,6% в 2010 г. [там же]. При этом значимость самого экспорта была невысокой – 6% при СССР. Сейчас этот показатель вырос до 23% [там же]. Оживление экономики в период 1999-2008 гг. и далее связано с ростом цен на энергоносители на мировом рынке. Цена на нефть подскочила с 13\$ за баррель в 1998 году до более чем 100-110\$ в 2011-ом, то есть почти в 8 раз [там же]. При сохранении средних за 1970-1989 гг. темпов естественного прироста населения (+5,72 чел./1000), в России бы сейчас жило 172,7 млн. чел. без учета миграции [Народное хозяйство..., 1987]. Однако, по данным переписи, численность населения на конец 2011 г. составила всего 143,06 млн. чел. [ЕМИСС, 2012] Таким образом, совокупные потери населения - 29,6 млн. чел. Доходы 80% населения России без богатых выросли по сравнению с 1990 г. всего на 19%. Совокупные потери доходов всего населения за 21 лет - 9,55 трлн.\$ (в ценах 2011 г.) [там же]. В целом, потери страны за 20 пореформенных лет превышают потери от Великой Отечественной войны. Все это говорит о гигантской цене, которую заплатила Россия за эксперимент по построению капитализма и включению в мировое хозяйство на условиях периферии.

1.2.3. Проблемы модернизации российской экономики

В 2011 году Россия по-прежнему находится в десятке стран-«лидеров» по уровню износа основных фондов. Российские федеральные ведомства оценивают данный показатель в 45-65%, а ученые - минимум в 60-65% [Чичкин, 2011]. Причем в машиностроении уровень достигает более 70%, в то время как по группе БРИКС уровень износа ОПФ не превышает 35% [там же]. В 1970 году 40,8% мощностей имело возраст до 5 лет, а в настоящее время - лишь 9,6% [Заславская, 2011]. Рентабельность активов российской экономики достигает порядка 7%, в то время как банки готовы предоставлять кредиты крупнейшим заемщикам по ставкам в среднем не менее 8-10%, причем на срок не более 1,5-2 лет [там же]. Запустить полноценный инвестиционный проект в таких условиях становится невозможным.

Технологически отсталое производство не предъявляет спроса на инновации высокого уровня, поэтому они не разрабатываются. Доминирующие собственники не заинтересованы в долгосрочном развитии. Уровень финансирования науки до сих пор в 3 раза ниже советского уровня [Соколов, 2012л]. Если в СССР доля инновационно активных предприятий составляла около 50%, то сегодня в России она не превышает 9,4% [там же]. Общая доля стран СНГ на мировом рынке научной продукции по мере перехода к рыночной экономике уменьшилась, как минимум, в 20 раз - с 8% (1990 год) до 0,3-0,4% в последние годы [там же]. Большинство технологий и инноваций, создаваемых в России *имитационные*, то есть являются результатами копирования зарубежных технологий [Полтерович, 2008, 2009]. По данным Росстата, доля принципиально новых технологий среди созданных составляет всего около 10%. Россия ежегодно вынуждена выплачивать технологическую ренту за импорт разработок, который более чем в 2 раза превышает их экспорт [ЕМИСС, 2012]. Значительная часть средств, выделяемых формально на инновации, используется без всякого полезного эффекта с целью оптимизации налогов или ради личной выгоды. Доля таких *фактивных инноваций* в России весьма высока.

В то время как развитые страны переходят к 6 технологическому укладу, основу которого составляют информационные, нано- и биотехнологии, гелио- и ядерная энергетика и т.д., в России продолжается процесс архаизации производства. Зачатки 5 технологического уклада, основу которого составляет микроэлектроника, в результате реформ в России погибли первыми. Попытки государства создать анклавные «институты развития» и сразу войти в 6 уклад, учитывая выбранную модель зависимого развития экономики и отсутствие необходимой базы, могут оказаться неудачными. Так, несмотря на значительные затраты по «Стратегии развития науки и инноваций в РФ до 2015 г.», плановые показатели Стратегии достигнуты не были. Например, хотя доля инновационной продукции в производстве выросла с 5,4% в 2006 г. до 6,1% в 2011 г., доля технологически инновационной продукции в экспорте сферы производства сократилась 12,5% в 2003 г. до 4,9% в 2011 г. [Индикаторы инновационной..., 2007-2013]. По показателям инновационной деятельности Россия в разы отстает даже от стран Восточной Европы, и существенного сокращения отставания не наблюдается, несмотря на затрачиваемые государством огромные средства [там же]. Это говорит о низкой эффективности управления экономикой и низких шансах модернизировать экономику в условиях периферийности.

1.2.4. Олигархичность российской экономики

Полноценное сбалансированное развитие вряд ли возможно в условиях высокого уровня социального неравенства и высокой концентрации власти и капиталов у небольшой группы лиц. По данным Росстата, коэффициент дифференциации доходов населения в 1990 году составлял 4,4 раза, в 2010 году достиг уже 16,5 раза, а с учетом теневых доходов - более 40 [Соколов, 2012д, л; ЕМИСС, 2012]. По расчетам академика РАН Д.В. Львова, около 15% населения России незаконно присвоили практически все национальные богатства России [Львов, 2006].

Количество долларовых миллиардеров в России, по данным журнала Форбс, увеличилось с 8 на начало 2001 года до 96 на начало 2012 года, или в 12 раз [The World's Billionaires, 2013; Соколов, 2012д]. Их общее состояние составило в 2011 году 376,1 млрд. \$ или 20,3% ВВП (55% расходов бюджета, 102% всех инвестиций), что в разы превышает аналогичные показатели США, Китая, ЕС и др. стран [там же; ЕМИСС, 2013]. Из этих 96 миллиардеров 2/3 разбогатели в результате приватизации и благодаря покровителям среди высших чиновников России [The World's Billionaires, 2013: Рейтинг российских..., 2011; Соколов, 2012д]. Только 28 миллиардеров создавали свой бизнес с нуля. Бизнес 57 топ-олигархов связан с экспортно-сырьевым сектором [там же]. Примечательно наличие в списке 10 членов партии власти.

Чтобы сравнить концентрацию богатств у элиты разных стран, можно подсчитать уровень олигархичности экономики [Балацкий, 2008]. Коэффициент олигархичности мы будем рассчитывать как отношение суммарного состояния топ-100 (или топ-40) богачей страны к ее ВВП. Согласно оценке автора данных строк, в России этот показатель составил в 2012 году 20,5% (в США - 6,7%, в Китае - 4,9%, в мире в целом - 2,5%) [Соколов, 2012д]. Самым олигархичным регионом в мире является СНГ: состояние топ-40 богачей СНГ - 16% ВВП, в Африке - 3,5% [там же]. При этом в подавляющем большинстве стран используется прогрессивная шкала налогообложения [там же]. По данным ВЦИОМа, 67% граждан России убеждены, что олигархи нанимают высших государственных чиновников для решения собственных проблем [Самые богатые..., 2006]. Так, в 2008-2010 гг. средства Резервного фонда активно тратились на помощь частным структурам олигархов [Киселева и др., 2008]. Вероятно, без подобных денежных вливаний контролируемые ими через офшоры российские предприятия могли бы встать, ведь олигархи скорее урежут рабочих, чем собственное потребление. Однако возникает множество сомнений по поводу рациональности расходования выделенных средств, а главное в целом эффективности модели олигархического капитализма и способности «эффективных менеджеров»правляться с управлением крупными секторами экономики.

1.2.5. Утечка капитала и офшоризация экономики России

Под предлогом необходимости повышения инвестиционной привлекательности российской экономики для западного капитала, продолжают проводиться неолиберальные внешнеэкономические реформы. Однако по-прежнему наблюдается картина, обратная заявленным целям, – утечка капитала из России за рубеж. Даже государственные корпорации порой вывозят активы на Запад или в офшоры (см. главу 3). Даже правительство практиковало размещение Резервного фонда в западную экономику, вместо российской. Объясняется это не только неблагоприятными климатическими условиями, предлагающими

повышенные расходы, которые могут оказаться невыгодными инвестору [см. Паршев, 2007]. Дело также не только в недостаточной политической стабильности, высоких рисках неопределенности, коррумпированности чиновников и т.д. Все это играет определенную роль, однако главная, принципиальная причина вывоза капитала в том, что это неизбежное следствие встраивания в мировую систему в качестве страны-периферии. По данным Росстата, за 1995-2011 гг. отток капитала из России составил \$721,7 млрд. [рассчитано по: ЕМИСС, 2012].

Приток финансовых ресурсов в основном носит краткосрочный и спекулятивный характер и часто связан с активностью фирм, зарегистрированных в офшорах. *Офшор* является особой территорией, в которой иностранным компаниям предоставляются налоговые и прочие льготы и обеспечивается высокая финансовая скрытность их деятельности. Офшорными территориями могут быть «налоговые гавани» (островные государства), льготные юрисдикции (льготы для определенных видов деятельности, например, Швейцария, Нидерланды) и офшорные территории (образования в каком-либо государстве) [Хаймович М., Хаймович Д., 2012, с.387-389]. По данным исследования Global Financial Integrity, в число стран с наибольшим объемом нелегальной утечки финансов в 2000-2008 гг. входят: Китай - \$2,18 трлн., Россия - \$427 млрд., Мексика - \$416 млрд. и развивающиеся страны [Kar, Curgio, 2011, с.19]. С 1994 по 2011 г. из России нелегально было вывезено \$211,5 млрд., а легально – еще \$782,5 млрд. [Kar, Freitas, 2013, р.13]. Таким образом, общий отток капитала за 18 лет составил около \$1 трлн., большая часть покинула страну в 2007-2011 гг. [там же]. Основной метод нелегального вывода денег из России - учреждение российскими коммерческими структурами дочерних компаний в Европе и в офшорах, создание российскими корпорациями собственных «карманных банков», которые совершают крупные денежные трансферты и др. [там же].

Financial Secrecy Index оценивает уровень *финансовой скрытности* [Introducing the 2011 Financial..., 2011]. Доля стран со средним и высоким уровнем финансовой скрытности (51-100 баллов: Швейцария, Австрия, Кипр, Нидерланды, Великобритания, Сент-Китс и Невис, Виргинские о-ва и др. офшоры) в общем объеме потоков иностранных инвестиций из России в 2011 г. равна 73%, а в Россию - 72% [рассчитано автором по: ЕМИСС, 2012]. Причем капиталы не задерживаются в офшорах и быстро мигрируют. Часто капитал возвращается обратно в Россию из солидной юрисдикции как иностранный. Тем самым бизнес старается запутать следы теневых схем, уклониться от налогов, избежать ответственности и при этом выглядеть респектабельно. По словам депутата ГД, 95% российской промышленности принадлежит офшорам и другим иностранным компаниям [95% российской промышленности..., 2010]. 40-50% бюджета Россия теряет за счет того, что существенная часть прибыли уводится от налогов с помощью офшорных схем [Кому принадлежит..., 2011].

Использование офшорных схем является очень распространенным способом вывода средств из российских корпораций [Дзарасов, Новоженов, 2009, с.204]. Т. Долгопятова отмечает, что сложившаяся в России модель неформального контроля над высококонцентрированными капиталами характеризуется непрозрачностью прав собственности, сокрытием истинных владельцев за многозвенной (5-6 и более уровней) цепочкой аффилированных лиц, фирм, офшоров, а также многоступенчатыми системами управления компаниями. Причем ощутимого сокращения числа этих уровней пока не наблюдается [Долгопятова,

2003, с. 28]. Во-первых, инсайдеры часто используют цепочки офшорных и фиктивных фирм для вывода активов, концентрации доходов, отмывания денег и прочих махинаций. Во-вторых, тем самым обеспечивается защита от риска посягательств извне со стороны конкурентов и государства.

Отработаны различные офшорные схемы, позволяющие контролерам бизнеса избегать уплаты налогов и максимизировать личные выгоды: а) торговая схема (продажа продукции по заведомо заниженной цене), б) строительная схема и схема оказания услуг со сверхзатратами, в) кредитная схема (выдача займа, возврат которого заведомо не планируется), г) схема с предоплатой (аналогично), д) схема с дочерними фирмами, е) лизинговая схема с арендой оборудования и др. [Хаймович М., Хаймович Д., 2012, с.389-392]. С извлечением и выводом средств тесно связано уклонение от уплаты налогов и «отмывание» теневых доходов. Для этого используются: а) сделки без документального подтверждения, б) необоснованные изъятия средств, скидки, штрафы; в) искажение экономических показателей; г) занижение налогооблагаемой прибыли путем неправомерного отнесения на себестоимость затрат, неправильной переоценки и т.д.; д) занижение стоимости реализованной продукции; е) невыгодный заем, аренда, лизинг; ж) экспорт с занижением налогооблагаемой базы; з) необоснованные дивиденды и бонусы; и) трансферное ценообразование и др. [там же, с.368-377]. Выделяются и другие механизмы вывода средств [Устюжанина, 2008, с.636-652]. «Отмывание» доходов связано с сокрытием источника их получения, для чего используются различные пути: а) распыление рентных потоков на более мелкие в разных банках; б) массовая контрабанда денег; в) вложения наличности в бизнес с интенсивным денежным потоком; г) использование трастовых фондов и компаний-«пустышек»; д) выкачка средств в офшоры; е) вложения в недвижимость; ж) черная зарплата; з) фиктивные сделки, кредиты и др. [Хаймович М., Хаймович Д., 2012, с.380-381].

А. Скоробогатов отмечает, что на обслуживание процессов перераспределения и сокрытия инсайдерской ренты ориентирована значительная часть российских финансовых институтов [Скоробогатов, 1998]. Неинвестиционный рост финансовой системы был реакцией на открывшиеся широкие возможности извлечения крупных рентных доходов. А поскольку банки не кредитуют производство, а, прежде всего, ищут трансферты, их деятельность является не только бесполезной с точки зрения общества, но и вредной [там же].

По мнению главы страны, офшоризация препятствует нормальному деловому климату и привлечению серьезных инвестиций [Счетная палата РФ начала..., 2012]. Как мы убедимся в дальнейшем, инсайдеры госкорпораций также используют офшорные схемы, причем практически в открытую.

1.3. РЕНТООРИЕНТИРОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ И «ЗАХВАТ ГОСУДАРСТВА»

1.3.1. Экономический оппортунизм

Конфликт нормальной хозяйственной деятельности и стремления к наживе был отражен еще в работах Аристотеля. Он противопоставил экономике (искусству ведения хозяйства) так называемую «хрематистику», для которой накопление богатств является самоцелью. Синонимом этого термина у Маркса был капитализм с его стремлением к безудержной наживе. М. Вебер отмечал, что экономический авантюризм направлен не на нормальное хозяйствование и принесение в конечном итоге общественной пользы, а на получение максимально возможной наживы любым путем: с помощью насилия, обмана, спекуляций, подкупа представителей

властей и др. [Вебер, 1990, с. 47-53, 79-78]. В экономической литературе все чаще уделяется внимание аспектам этой проблемы. Используются такие термины, как экономический оппортунизм, рентоориентированное поведение, захват государства и т.д. В неолиберальной теории основной акцент делается на оппортунизме бюрократии и менеджеров, которые ущемляют права собственников, в то время как институционалисты и посткейнсианцы склонны считать, что акционеры ориентированы на краткосрочную прибыль. Марксистская школа заостряет внимание на эксплуатации труда и проблеме рентных отношений при капитализме, полагая, что присвоение прибавочной стоимости происходит по силе капитала.

В теории транзакционных издержек оппортунизм рассматривается как стремление к личной выгоде при отсутствии каких-либо моральных ограничений. С точки зрения классика нового институционализма О. Уильямсона, экономический оппортунизм является примитивной и безудержной формой эгоизма, т.е. следования экономического агента своим личным интересам [Уильямсон, 1993]. Причем оппортунисты следуют своим интересам часто обманным путем, далеко не ограничиваясь только его явными формами. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляясь до заключения сделки и после (*ex ante* и *ex post*). «*В общем случае оппортунизм означает предоставление неполной или исказенной информации*» (курсив мой - А.С.) [там же]. Это обуславливает возникновение асимметрии информации, которая существенно усложняет задачи экономической организации. В результате заинтересованные стороны могут быть ущемлены в своих правах, понести потери от неполного или некачественного выполнения работ, нарушения явных и неявных контрактов и т.д. С точки зрения макроэкономического эффекта, оппортунизм ведет к росту транзакционных издержек, т.к. экономические агенты вынуждены закладывать в стоимость сделки риск оппортунистического поведения и тратить средства для оценки степени оппортунистичности своего партнера. Г. Паркер приводит пять наиболее типичных примеров экономического оппортунизма: а) неблагоприятный отбор вследствие асимметричности информации; б) риск безответственности (моральный риск); в) своевременно невыявленная эксплуатация («*last-period exploitation*»); г) нарушение контрактных обязательств; д) халатность и уклонение от исполнения служебных обязанностей (в т.ч. неэффективная зарплата) [Parker, 2004, р.21]. Фосс, Кляйн и другие ученые полагают, что спектр оппортунизма поведения более широкий [Foss, Klein, 2009].

Менеджеры корпораций пользуются своим положением и возможностями по управлению финансами таким образом, чтобы максимизировать свои собственные выгоды за счет партнеров и акционеров [Watts, Zimmerman, 1986]. Они пользуются асимметрией информации между инсайдерами и аутсайдерами и манипулируют данными финансовой отчетности таким образом, чтобы это способствовало их благополучию, получению привилегий и финансирования на выгодных условиях [Sun, Rath, 2008]. Инвесторы и акционеры в итоге вводятся в заблуждение из-за недостоверности сообщаемой отчетной информации. Если благополучие менеджеров привязано к тем или иным показателям отчетности, то они будут склонны манипулировать ею так, чтобы продемонстрировать, что ситуация лучше, чем есть на самом деле. Любопытна политическая гипотеза оппортунистического поведения управляемцев, которая предполагает такие манипуляции менеджеров, которые бы позволили не привлекать лишнего внимания к компании со стороны

общества и государства [Deegan, 2009]. Тем не менее недостатком т.н. «новой институциональной школы», к которой принадлежат упомянутые работы является сужение отмеченных выше взглядов на оппортунизм до поведения только наемных менеджеров.

1.3.2. Конфликт инженерной и денежной логики в корпорации

Родоначальники институционализма считали основными носителями интересов краткосрочной наживы собственников, которых в первую очередь интересуют дивиденды и наибольшая прибыльность портфеля ценных бумаг. Т. Веблен и Д. Коммонс отмечали конфликт производственной (инженерной) и предпринимательской (денежной) логики в корпорации [Веблен, 2007; Коммонс, 2011; Биншток, 2006, с.126-153]. Он возникает в результате противоречия интересов долгосрочного развития предприятия и извлечения сиюминутной выгоды из него. Г. Минз и А. Берл в труде «Современная корпорация и частная собственность» (1932) выявили такое явление в крупных западных компаниях, как отделение прав собственности от функций управления [Berle, Means, 2009]. Дальнейшие исследования Д. Бернхайма выявившие усиление власти менеджеров, дали основания говорить о «революции управляющих» [Orwell, 1955]. В некоторой мере это воспроизводит Марксово деление капитала на капитал-собственность и капитал-функцию Маркс, Энгельс, т.25,ч.1, с.406-429. Активное развитие фондового рынка способствовало тому, что акционер все больше сосредотачивался на формировании оптимального портфеля инвестиций и увеличении краткосрочной прибыли. В то же время менеджеры корпораций, желавшие продвижения по службе, привилегий, высокого статуса и окладов, ориентировались на долгосрочный рост и усиление монопольной власти над рынком. Долгосрочное развитие корпорации обеспечивается масштабными капиталовложениями, и на эти цели направлялась большая часть прибыли после уплаты дивидендов [Дзарасов, 2009, с.22-30].

Финансисты заинтересованы в частой изменчивости ситуации на рынке, что стимулирует рост их доходов [Веблен, 2007, с.30]. Сегодня можно отчетливо видеть, как в результате финансовой глобализации капитализма происходит обострение этого негативного явления. Благоприятные условия производительной активности формируются не бизнесменами, а теми, кто непосредственно занят в производстве - изобретателями, инженерами, специалистами и др. [там же, с.34-35]. В то время как мотивация бизнесмена заключается в усилении своей власти над бизнесом и перераспределении доходов рентабельных фирм с целью извлечения наибольшей личной выгоды, а не общественной пользы [там же, с.34-54,71]. В труде Д. Бернхайма «Революция управляющих» отмечается, что властные полномочия менеджеров в США все больше расширялись [Orwell, 1955]. Крупный бизнес в послевоенный «золотой век» американского капитализма описывается посткейсианской моделью мегакорпорации А. Эйхнера (см. ниже), которая также связывает долгосрочный рост и благополучие менеджеров с инвестициями. Однако после 1980-х гг. с ростом финансализации капитала наблюдалось такое явление, как «контрреволюция акционеров», когда вновь начали преобладать интересы собственников [Дзарасов, 2013].

В трудах российских экономистов также часто поднимается проблема антагонизма интересов управленцев и собственников [Дзарасов, Новоженов, 2009; Клейнер, 2011 и др.]. Клейнер выделяет 4 группы сил в корпорации: собственники, менеджеры, владельцы знаний (специалисты) и рабочие [Клейнер, 2011 и др.]. В

российских условиях последние оказываются под двойным гнетом, так как собственник обладает практически неограниченными правами и успешно сочетает их с безответственным отношением к предприятию. Часто доминирующие группы неформально контролируют активы и стремятся хищнически выводить их, что усиливает конфликт [Дзарасов, Новоженов, 2009].

1.3.3. Экономическое и рентоориентированное поведение

Деятельность экономических агентов, направленную на получение выгод не в результате нормальной экономической продуктивной деятельности, а путём различных манипуляций, в частности законодательными, экономическими и пр. условиями, иногда называют термином *рентоориентированное поведение (rent-seeking behaviour)*. Как явление рентоориентированное поведение было описано в 1967 году в работе Г. Таллока при анализе потерь благосостояния от тарифов и монополий, а сам термин «rent seeking» ввела Э. Крюгер [см. Таллок, 1967; Таллок, 2011; Krueger, 1974]. Неоклассики и неоинституционалисты при изучении изъятия ренты рассматривают присвоение излишков ресурсов сверх нормальной прибыли. Они утверждают, что рента как таковая не существует в нормально функционирующей рыночной экономике, так как рыночные механизмы вытесняют любой избыточный доход [Латков, 2008]. Рентные доходы возникают только в условиях ограничения конкуренции под воздействием государственной бюрократии и монополистов. Однако эта точка зрения оспаривается. Посткейсианцы и марксисты делают акцент на неравномерном распределении ресурсов по силе капитала и степени господства корпорации на рынке. По М. Калецкому, именно степенью монополизма на рынке (или силой капитала) определяется величина присваиваемой прибыли [Дзарасов, Новоженов, 2009, с.23-24]. Особенно остро эта проблема стоит в отношениях центра-периферии. Чем слабее противостояние господствующим транснациональным группировкам капитала со стороны профсоюзов, государства, отечественного производителя, тем сильнее их потери. Есть немало примеров успешного государственного воздействия на экономику, которое позволяло эффективно решать важные задачи. Одновременно можно наблюдать высокую степень оппортунизма в странах с рыночной экономикой, где происходит не вытеснение неких излишков, а перераспределение доходов по силе капитала.

На микроэкономическом (вернее «наноэкономическом») уровне, рассматривающем экономику физических лиц, также реализуется принцип присвоения ренты по силе капитала (степени господства над финансовыми потоками) [Дзарасов, 2009; Клейнер, 2004]. В современном контексте рентоориентированное поведение обычно связывается с использованием механизмов внеэкономического принуждения, монопольного положения, властных и иных полномочий для цели личного обогащения сверх нормального уровня. В результате такой непроизводительной экономической деятельности растратаются ценные ресурсы, которые могли бы в иных обстоятельствах служить производству дополнительных благ и услуг [Полищук, 1996, с.7]. То есть рента также трактуется как разница между альтернативной стоимостью использования ресурса и фактически получаемым доходом его владельца [Латков, 2008].

При хозяйственном поведении агентов происходит создание дополнительной стоимости, что способствует росту благосостояния общества. Рентоориентированное поведение же нацелено на перераспределение в чью-либо

пользу уже созданного. Это влечет значительные потери для общества. С одной стороны рентоориентированный агент будет вкладывать средства в обслуживание изъятия ренты [Дзарасов, Новоженов, 2009]. С другой - контрагенты и государство будут вынуждены тратить средства на оценку рисков, предотвращение потерь и защиту от них вместо производства новой стоимости. В рентоориентированной экономике нет стимулов к снижению издержек, внедрению высоких технологий и долгосрочных инвестиций, поскольку РОП, как правило, краткосрочно ориентировано. Инвестиции могут распределяться не по критериям эффективности, а исходя из необходимости поддержать «свои» фирмы. В такой экономике высоки риски капиталовложений, ведь права собственности становятся условными. Важную роль начинают играть неформальные отношения и покровительство со стороны органов власти (см. далее). Рентоориентированное поведение имеет негативный мультипликативный эффект, когда извлечение ренты одними агентами создает стимулы для аналогичного поведения других во все возрастающем масштабе, что повышает масштабы общественных потерь. Например, по данным Global Financial Integrity, при 1% прироста теневой экономики рост незаконного движения капитала составляет 7% [Kar, Freitas, 2013].

1.3.4. Рентоориентированная бюрократия и «захват государства»

Согласно марксистам, капитал стремится к постоянному расширению и захвату все большего объема прибыли. По аналогии у рыночных (капиталистических) отношений есть стремление к экспансии в других, помимо экономики, сферах: государственном управлении, политике, науке, культуре и т.д. (это явление в литературе описывается как «глобально-рыночный империализм»). Так как правила устанавливает государство, то, в первую очередь, от качества бюрократии зависит эффективность управления экономикой. Чем безответственнее бюрократия, чем больше она настроена на извлечение ренты, нежели на выполнение общественно полезных задач, тем масштабнее этой явление во всех других сферах жизни общества. Верно и обратное. Если система наказания-поощрения выстроена эффективно, то государству становится значительно легче справиться с изъятием ренты и в других областях. Поэтому особенно деструктивной является коррупция чиновников, когда государственные ресурсы перераспределяются в частных интересах, а небольшая группа лоббистов получает возможность манипулировать экономическими и институциональными условиями, создавая неоправданные ограничения и привилегии. Статусно-административная (политическая) рента связана с использованием бюрократией властных полномочий и административного ресурса для монополизации властных полномочий и извлечения выгоды [Латков, 2008]. Административный ресурс проявляется через ограничение конкуренции и одновременно предоставление избранным лицам преимуществ.

Некоторые исследователи обнаружили, что рентоориентированное поведение государственной бюрократии может приводить к подъёму стоимости производства общественных благ [Niskanen, 2007]. Нередко изъятие ренты в области налогов приводит к недополучению доходов бюджета. Рентоориентированное поведение бюрократии очень часто приводит и к нарушениям прав и свобод граждан, возникающих вследствие несправедливого перераспределения, ограничения конкуренции в экономике, политике и общественной жизни, реализации интересов монополистов в экономике в ущерб

интересам потребителей товаров или услуг [Коррупция и права человека..., 2012, с.21-22].

Когда рентоориентированные бизнес и бюрократия, призванная регулировать его деятельность, образуют стратегическую коалицию, появляется явление, описываемое в науке, как «приватизация институтов власти» или «захват государства» (*«state capture»*). Оно представляет собой изменение институциональной системы и использование государства для обслуживания интересов доминирующих групп [Хелман, Кауфман, 2012; Hellman et al., 2000]. Оно может принимать различные формы: от получения контроля над органами власти и экономикой отдельными индивидами до развития олигархии и неофеодальных структур бенефициаров [Sutch, 2010].

Выделяются два подхода в изучении теории захвата государства: на микроуровне и на макроуровне [Воробьев, 2012]. На микроуровне захват государства рассматривается как деятельность отдельных лиц и корпораций по отношению к государству ради личной выгоды. Методы воздействия могут быть самые разные: а) скупка государства (формирование собственных правил игры); б) административная коррупция (использование административных возможностей бюрократии); в) влияние (неформальное воздействие на чиновников). На основании данного подхода проводится специальное исследование Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS). Во втором направлении акцент сделан на «предложения захвата» и искажениях институциональной системы [там же]. Анализ сфокусирован на тех государственных институтах, которые сконфигурированы таким образом, что позволяют «захватить» их. В качестве примера подобных явлений Брушт приводит российское государство [Bruszt, 2001]. Э. Кампос и С. Прадхан приходят к выводу, что приватизация государства распространена в тех странах, которые зависимы от экспорта сырья. Кроме того, правительства, рассчитывающие на ренту за природные ресурсы, менее подотчетны обществу и чаще подвержены захвату [Многоликая коррупция..., 2010, с. 137]. На Западе мы также можем наблюдать, как государственные органы фактически обслуживают интересы крупных корпораций и финансовой олигархии. Есть основания полагать, что капитализму с его господством интересов частной выгоды органически присуще явление «захвата государства», причем наиболее значительно это явление на периферии. Система власти в России и многих других зависимых странах вполне соответствует тезису К. Маркса о государстве как частной собственности бюрократии [Маркс, т.1, с.270-273].

Итак, государство, в котором рентные отношения становятся системообразующими, обречено на деградацию и неэффективность. Например, по оценке замминистра финансов РФ О. Сергиенко, не более чем в 30-50% принятых стратегических документах, которые поступают в Минфин из других министерств, были поставлены задачи, которые были в итоге выполнены и исполнение которых контролировалось [Куликов, 2011]. В качестве подтверждения можно привести пример значительного расхождения плановых и фактических показателей «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года» [Стратегия инновационного развития..., 2010, с.101-105]. Захват государства опасен также тем, что приводит к падению легитимности государственных институтов. В труде М. Олсона «Возышение и упадок наций» показано, что, как только в стране начинают доминировать организованные рентоориентированные

группы, государство теряет экономическую жизнеспособность и приходит в упадок [Олсон, 2013]. Страны, в которых рушится такой политический режим, паразитировавшие на его основе кланы уходят в небытие, имеют возможность радикально повысить производительность и увеличить национальный доход, поскольку начинают «с чистого листа» [там же; Mokyr et al., 2007].

Как мы убедимся в дальнейшем, государственные корпорации также активно формируют предложение «захвата» государства бюрократией («квазинационализация» [Устюжанина и др., 2008]). Среди тенденций и трансформаций отмечается также, что российский капитал активно осуществляет международный «захват государства», т.е. экспорт коррупционных связей и практик в ближнее зарубежье и Европу [Sutch, 2010]. Впрочем, изначально оппортунизм российской элиты был спровоцирован уничтожением советской системы. Это явление предсказал еще Троцкий в своей работе «Преданная революция», говоря о том, что безответственная бюрократия откажется от идей построения социализма и реставрирует капитализм [Троцкий, 1991].

1.3.5. Масштабы рентоориентированного поведения в России

Масштабы рентоориентированного поведения и «приватизации государства» в России отражают данные об объемах утечки капитала (см. выше), уровне коррупции, размерах теневой экономики, и др.

Масштабы теневой экономики России достигают, по данным МВД, 40% ВВП. [В России теневая..., 2005]. Объем теневой экономики в России оценивается специалистами GFI в 1995 г. в 49,9% ВВП, 2000 - 65,6%, 2007 – 41,6%, 2011 – 35,0% [Kar, Freitas, 2013, p.63]. Экономисты Всемирного Банка оценивают теневой сектор в 46,1% ВВП в 2000 г. и 40,6% в 2007 г. [Schneider et al., p.21-24]. Для сравнения: в среднемировой показатель – 31%, в США – 8,4% , Китае – 12,1%, Германии – 15,3% [там же]. Специалисты отмечают высокую степень захвата государства в странах с переходной экономикой, в частности России [Hellman et al., 2000; Sutch, 2010; Trends in Corruption..., 2011; BEEPS At-A-Glance 2008, 2010]. С ними согласны и российские экономисты, которые связывают приватизацию государства с деятельностью олигархов [Sonin et al., 2009; Yakovlev et al., 2006]. Деятельность российской бюрократии напоминает феодальные образцы, например, средневековую систему кормления или «сенюриальную систему», которая обладала следующими особенностями: а) правовым неравенством, б) неподконтрольностью сеньора населению, в) присвоением богатств общества феодалами, г) сращиванием публичной власти с собственностью, д) подавлением критики и недовольства населения [Тертышный, 2012]. Используется также термин «клептократия» (« власть воров») [Делягин, 2008].

По индексу восприятия коррупции Россия находится на 143 месте и делит его с различными африканскими странами [Corruption perceptions index, 2011]. По эффективности противодействия коррупции Россия в 2010 г. также попала в группу «слабых стран», набрав 71 баллов из 100 [там же]. Уровень экономических, коррупционных преступлений и преступлений против интересов государственной службы в 2011 году составлял в России 142 на 100 тыс. чел. населения, в Германии - 104, в Польше - 197, в Беларуси – 114 [Соколов, 2012в]. Количество коррупционных преступлений на 1000 чиновников в 2011 году составляло в России 21,7 ед., в Германии - 2,7, в Польше - 26,3, в Беларуси - 14,3 [там же]. В целом, Россия демонстрирует высокий уровень коррупционных преступлений на 1

чиновника. При этом наказание за коррупционные преступления в России относительно слабее [там же].

По оценке председателя Национального антикоррупционного комитета К. Кабанова, годовой коррупционный оборот в России превышает \$300 млрд., или 15% ВВП. [Воронина, 2013]. Согласно опросу, проведенному экспертами справочной системы «Главбух», наиболее коррумпированной признали отрасль строительства, в которой неофициальные затраты на разрешения, лицензирование, и т.п. занимают до 50% расходов [Аронов, 2009]. Далее идут торговля с её большим количеством "проверяющих" и регулирующих норм и правил и добыча полезных ископаемых с разрешениями на разработку недр [там же]. По данным ВЦИОМ, общество считает наиболее коррумпированными местные органы власти, полицию и ГИБДД, судебную систему, медицину, крупный бизнес и образование [Воронина, 2013].

Самыми коррумпированными министерствами считаются Минобороны (Спецстрой), Минтранспорта (Росавтодор), МЭРТ (Росимущество и Росреестр) [Макаров, 2011]. Взятки чиновникам разных уровней составляют, по самым оптимистичным оценкам, 10% от суммы сделки и стремительно растут в последние годы [Сулакшин, 2008]. По информации Центра правовых и экономических исследований, потери от коррупции в сфере государственных заказов и закупок составляют примерно 30% всех бюджетных затрат [Субботин, 2010]. Профессор РЭШ Михайлова Т. считает, что в разных отраслях российской экономики выводится 20-60% бюджетных средств [Татьяна Михайлова..., 2011]. По другим экспертным оценкам, размер откатов и взяток в госмонополиях составляет 20% за получение госзаказа и 30-40% за участие в национальных проектах [Иванова и др., 2008].

По данным Минэкономразвития, стоимость заказов на федеральном уровне, размещенных у единственного поставщика без проведения торгов, выросла почти в 10 раз - с 336 млрд. (13,5% от общей суммы госзаказа) в 2010 г. до 3,444 трлн. рублей (более 40%) в 2011 г. [Государство потратило..., 2012]. Причиной тому является переход на новую систему заказа Минобороны, по которой 90% договоров заключаются без проведения торгов. Рособоронзаказ в 2011 году выявило почти 2,5 тыс. нарушений при размещении гособоронзаказа на общую сумму 18,4 млрд. рублей, в основном это неэффективное и неправомерное расходование средств [там же].

В то же время отмечаются и положительные тенденции. По данным опроса PwC российских менеджеров, за последний год в России от экономических преступлений пострадало 37% компаний, что в 1,5-2 раза ниже, чем во время кризиса и примерно соответствует среднемировому уровню [Россия, всемирный обзор..., 2011]. И все же 73% опрошенных организаций полагают, что могут стать объектами экономических преступлений. Наиболее распространенным видом остается незаконное присвоение активов (72%), взяточничество и коррупция (40%), манипулирование данными бухгалтерской отчетности (23%) [там же]. У 22% организаций потери от криминальной деятельности составляют свыше \$5-100 млн. и выше, причем крупные мошенничества осуществляют высшее руководство [там же]. 55% организаций возлагают ответственность за совершенные преступления на собственных сотрудников, 36% респондентов считают, что дело не обошлось без участия внешней стороны (в 2009 г. ситуация была обратная) [там же]. Треть преступлений выявляется внутренними службами безопасности и аудита [там же].

Проблему коррупции и бюрократизма считают одной из самых важных 47% россиян по данным за февраль 2012 года [Коррупция и права..., 2012, с.48]. 40% коммерческих организаций по России заявили, что им приходится часто сталкиваться с «неофициальными платежами» [BEEPS..., 2012]. Представители бизнеса выделяют следующие черты современного российского бюрократа: равнодушие к людям (отметили 68%), продажность (58%), безразличие к интересам страны (41%), некомпетентность и безответственность (42%) [Швецов, Булаш, 2009]. За 15 лет число тех, кто не доверяет власти и выборам, выросло с 9% до 65% [там же]. 41% россиян в 2013 г. были убеждены, что люди у власти озабочены только своими привилегиями и доходами, 10% считают, что они заботятся о благе народа. В 1990 г. соотношение было обратным [Свыше половины..., 2013]

Безусловно, проблема является общемировой. Так, по данным Европейского комиссара по внутренним делам С. Мальстрем, коррупционные потери в сфере госзакупок составляют 20-25% от стоимости контрактов, а ущерб составляет в совокупности для 27 странах ЕС €120 млрд. ежегодно [Malmström, 2013].

1.3.6. Последствия рентоориентированного поведения

Выше мы уже отмечали, что рентоориентированное поведение ведет к росту офошоризации и олигархичности экономик. Остановимся на таких последствиях рентоориентированного поведения, как неэффективный перерасход средств и рост стоимости производства товаров и услуг.

По подсчетам ученых Гарвардского университета, коррупция увеличивает стоимость товаров и услуг на 5-15% [Субботин, 2010].

Результаты исследования McKinsey Global Institute (MGI) показывают, что эффективность вложений в инфраструктуру уже десятилетиями остается низкой. В ближайшие 18 лет мировая экономика могла бы сэкономить на инфраструктурных проектах минимум по \$1 трлн. в год из \$2,7, или 37% [Dobbs et al., 2013]. Главные проблемы связаны с неэффективными планированием, реализацией проектов и системами управления. В большинстве стран необходимая сумма первоначально занижается, а выгоды от проектов завышаются, ресурсы распределяются в зависимости от узких политических интересов, а на этапе отбора проектов возможна коррупция, пишут исследователи [там же]. В России из \$1,5 трлн., которые будут потрачены на инфраструктуру с 2013 по 2030 гг., можно сэкономить \$600 млрд. (40%), подсчитали в MGI [там же].

По данным опроса PwC, 59% из 105 респондентов, ответственных за инфраструктурные проекты, ожидают увеличения затрат на проекты в течение следующих 12 месяцев [Инфраструктурные проекты..., 2013]. У 78% респондентов, в ходе осуществления их проектов за последние 12 месяцев наблюдались отставания от графика [там же]. Средний за год уровень перерасхода по проектам у 29% респондентов составил 0-10%, у 20% - 10-30%, у 3% - более 30% [там же]. Одними из важнейших направлений повышения эффективности инфраструктурных проектов являются надежность планирования проектов и хода их реализации (65-70% респондентов). Половина респондентов выделили также точность в определении затрат, обеспечение финансирования и управление рисками [там же].

По оценкам сотрудника школы бизнеса Оксфордского университета Б. Фливбьерга, исследовавшего 258 инфраструктурных проекта, 90% из них выходят за рамки бюджета, причем при строительстве железных дорог перерасход составляет 44,7%, мостов и тоннелей - 33,8%, дорог - 20,4% [Flyvbjerg, 2008].

Причинами перерасхода по проектам в различных странах мира (исследовались преимущественно западные страны), по данным исследований ученого, являются три группы проблем: а) технические (нехватка опыта, недостаток эмпирических данных, неопределенность, ошибки принимаемых решений); б) психологические факторы (необоснованный оптимизм, завышение ожиданий отдачи от проектов, недооценка рисков); в) политически факторы (умышленный ввод в заблуждение по поводу эффективности проекта, лоббизм, имитация эффективности и небывалых результатов). Как отмечает Флибьерг, там, где присутствует политическое давление, возникает обман и введение в заблуждение [там же].

В данном исследовании на примере проектов российских государственных корпораций мы постараемся доказать, что важной и порой определяющей причиной перерасходов является неформальный инсайдерский контроль и изъятие ренты.

1.4. ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

1.4.1. Приватизация как матрица корпоративных отношений

В результате проведенных за последние 20 лет либеральных реформ и преступной приватизации в сфере управления крупным российским бизнесом оппортунистическое поведение стало распространенной практикой. Класс криминальной компрадорской буржуазии, заполучив наиболее лакомые куски народной собственности, изначально был вынужден опираться на неформальные механизмы сохранения своей власти над активами. Криминальный характер приватизации в 1990-е годы получил официальное подтверждение в докладе Счетной Палаты РФ. Она сопровождалась многочисленными нарушениями как со стороны органов власти, так и руководителей предприятий, что приводило к их незаконному отчуждению по заниженным ценам [Анализ процессов приватизации..., 2004]. По данным Росстата, в 1992-1994 гг. было приватизировано более 112 тыс. предприятий и более 61% основных средств. При этом государство получило от покупателей государственного и муниципального имущества в 1992 – 0,16 млрд. руб., в 1993 – 0,45 млрд. руб., в 1994 – 1,07 млрд. руб [ЕМИСС, 2012; Социально-экономические показатели..., 2011]. В совокупности доходы государства от приватизации в 1992-1994 гг. составили лишь 1,16% от стоимости приватизированных активов, *в 52 раза меньше* положенного [Соколов, 2012д]. Насколько «лучше» новые «эффективные менеджеры» стали управлять предприятиями, мы рассмотрели в первом параграфе. Несмотря на то, что приватизации подлежали лишь основные средства предприятий, по факту у общества были отчуждены и сами недра, которые принадлежат в первую очередь будущим поколениям.

Приватизация и слом плановой системы хозяйства резко усилили нараставшие в экономике еще в позднесоветское время неформальные взаимоотношения и рентоориентированное поведение [Дзарасов, Новоженов, 2009; Дзарасов С.С., 2012]. Передача государственной собственности в частные руки в результате приватизации была уникальным в истории актом присвоения ренты [Ролан, 1997, с.85]. Именно в результате российских реформ и приватизации в России произошло «*становлении концентрированной собственности и инсайдерского корпоративного контроля*» (курсив мой – А.С.) [Долгопятова, 2003, с.4]. Сначала собственность была поделена, затем шел процесс концентрации, в результате чего возникла непрозрачная структура собственности, а истинные ее

бенефициары скрыты за длинными цепочками формальных владельцев [Долгопятова, 2004]. Приватизация способствовала распылению активов среди множества конкурирующих друг с другом групп [Дзарасов, Новоженов, 2009, с. 415]. Поскольку присвоение ренты носит неформальный перераспределительный характер, оно так или иначе связано с деятельностью теневых, в частности криминальных структур [Скоробогатов, 1998]. Постоянные волны перераспределения и захвата собственности еще больше усугубляют ситуацию, делая поведение собственников краткосрочным, а капиталовложения – ущербными. В таких условиях становится невозможно решить проблему модернизации.

1.4.2. Экономика доминирующих лиц и проблема слияния прав собственности и функций управления

В работах Клейнера Г.Б. хозяйство России характеризуется как во многом «экономика физических лиц», т.е. экономика, в которой доминирующим агентом является индивидуум, удовлетворение личных интересов которого определяет поведение организаций. Одной из особенностей российской модели «экономики доминирующих собственников» из числа бюрократии и олигархов состоит в том, что большинство руководителей/владельцев предприятия озабочены в первую очередь достижением индивидуальных и краткосрочных целей, а не целей развития предприятия [Клейнер, 2004]. В «экономике собственников» максимально снижена возможность воздействия общества на предприятие. Часто доминирующие группы опираются на неформальный (инсайдерский) контроль для цели вывода средств, о чем речь подробнее пойдет далее [Дзарасов, 2009].

В трудах ученых находит свое подтверждение тезис об отсутствии классического отделения прав собственности от функций управления в российских корпорациях. В первую очередь это связано с тем, что в российском корпоративном управлении господствует неформальный контроль доминирующих групп над активами [Дзарасов, Новоженов, 2009; Паппэ, 2000; Паппэ и др., 2009; Устюжанина и др., 2008]. Отмечается наличие в корпоративных структурах связей нерыночного характера, а также существование некоторого центра (часто неформального) принятия ключевых решений, обязательных для всех управляемых структур [Паппэ, 2000]. Долгопятова отмечает крайне высокую концентрацию собственности и участия доминирующих собственников в исполнительном управлении [Долгопятова, 2010]. За период 2005–2009 гг. были выявлены признаки деконцентрации собственности и постепенного отхода крупных собственников от управления. Однако многие открытые компании фактически остаются частными фирмами, где нормы корпоративного законодательства по-прежнему имитируются [там же]. Формально топ-менеджмент может и не быть юридическим собственником компаний, однако реально владеет ею с помощью инфраструктуры контроля (своих людей, офшоры, цепочки фиктивных фирм и т.д.), о чем еще пойдет речь далее. Верно и обратное. Если собственник не подкрепил свое право на активы с помощью неформальных институтов контроля, то ему будет сложно реализовать его [Дзарасов, Новоженов, 2009]. Отсутствие в России выборности судей и независимой судебной системы также препятствует осуществлению формальных прав собственности и способствует оппортунизму [Состояние судебной системы..., 2010, с.6-8; Global Corruption Report 2007, р.13,31-35].

В последнее время крупные собственники собирают «под свое крыло» различные активы, стремясь так или иначе приблизиться к источникам экономической или политической власти (что необходимо для изъятия ренты) [Клейнер, 2004]. Характерным является процесс «дурного конгломерирования» бизнеса, когда «полоса отчуждения» между жизнью предприятия и интересами его фактического контролера заполняется различного рода многоуровневыми бюрократическими конструкциями. Аналогичные процессы наблюдаются и в государственных корпорациях [Доклад «Государственные корпорации...», 2008; Делягин, 2008; Радыгин, 2008; Устюжанина, 2009]. Однако с некоторыми важными особенностями. Госкорпорация сочетает в себе признаки как хозяйствующего субъекта, так и органа управления. Сама по себе эта организационно-правовая структура предполагает отсутствие полноценного отделения права собственности от функции управления: имущество, переданное госкорпорациям, становится фактически госкорпоративным, то есть контролируемым менеджментом. Формально собственником является государство, однако в условиях, когда менеджерам госкорпораций предоставлены широкие полномочия по распоряжению имуществом госкомпаний, а контроль и ответственность максимально снижены, говорить о государственном праве собственности не приходится. Ведь собственность как экономическая категория предполагает возможность владения, распоряжения и пользования объектом. Фактически доминирующие в ГК группы осуществляют право распоряжения и пользования и имеют широкие возможности для извлечения доходов. Другие силы вряд ли способны вступить в противоборство за активы с доминирующими над ними группами.

Государство как институт служения интересам общества становится при капитализме не способным эффективно реализовать свое право собственности над общественным имуществом, переданным ГК. Ведь оно слабо контролирует их деятельность. Поэтому это право реализует пользующаяся им бюрократия, но в своих личных интересах.

1.4.3. Государственные корпорации и циклы приватизации и псевдонационализации в российской экономике

Многие экономисты отмечают, что для российской корпоративной экономики характерно постоянное перераспределение собственности, как правило, сопровождающееся перераспределением корпоративной власти [Долгопятова, 2003, с. 28]. Институт собственности в России на современном этапе характеризуется состоянием перманентного передела, а управлению хозяйством России присуща смена волн приватизации и «псевдонационализации» [Устюжанина, 2009]. Так, в 2000-е годы проходил очередной цикл огосударствления собственности и бюрократизации экономики [там же; Радыгин, 2008]. Для него были характерны следующие черты: 1) выстраивание многоярусных схем управления собственностью на основе отраслевых и конгломератных пирамидальных структур; 2) выведение из-под действия общего законодательства особых структур с эксклюзивным правовым статусом (госкорпораций); 3) укрупнение подконтрольных государству бизнес-групп; 4) существенные вливания государственных средств в т.н. «институты развития» и мегахолдинги [Устюжанина, 2009]. Отмечается целый ряд проблем: удлинение цепочек контроля, возрастание транзакционных издержек и помех управления, ослабление контроля, отсутствие синергетического эффекта от объединения, углубление диспропорций [Устюжанина и др., 2010]. Принцип многоуровневого

владения порой совмещается с перекрестным участием компаний в капитале друг друга, что делает конфигурацию прав собственности непрозрачной. Это весьма характерно для кланового капитализма («crony capitalism»), распространенного в Латинской Америке и развивающихся странах Азии [Crony capitalism, 2013]. Этот этап трудно назвать национализацией, так как в случае с госкорпорациям собственность перестает быть государственной, а становится как бы госкорпоративной. Скорее, речь идет о *квазинационализации*, выражющейся в приватизации доходов при одновременной национализации издержек или использовании бюрократией государственных активов как своей частной собственности [Устюжанина, 2009]. Неполноценный характер национализации подтверждает тот факт, что при образовании этих структур проходила дальнейшая приватизация активов государственных предприятий. Эти предприятия, став уже акционерными обществами, передавались госкорпорациям в качестве имущественного взноса. Так, десятки ФГУПов оборонной отрасли были акционированы перед включением в ГК «Ростехнологии». С целью смены прежних доминирующих групп установления контроля над активами порой использовался «административный» ресурс, инструменты минимизации рыночной стоимости и др. (см. кейс-стади 4). Активы собирались на баланс структуры, которая становилась госкорпорацией, и передавались управляющим командам менеджеров, которые будут распоряжаться прибылью.

Вряд ли можно сказать, что российский капитализм прошел стадии по Коммонсу (торговый капитализм, предпринимательская стадия, банковский капитализм и, наконец, административный капитализм). Точнее будет охарактеризовать стадии развития криминального периферийного капитализма последних 25 лет следующим образом: спекулятивно-компрадорский, финансово-олигархический и, наконец, олигархо-бюрократический [Радыгин, Энтов, 2008; Клейнер, 2004; Делягин, 2008, с.58-81]. Впрочем, некоторые эксперты, а также лоббисты, выступающие за создание данных структур, отстаивают рациональность консолидации активов в рамках ГК [Госкорпорация экономического будущего, 2007; Симачев, Кузык, 2009; Савицкий и др., 2011; Путин, 2012].

Однако в кризисное и посткризисное время начал осуществляться новый этап передела собственности. Не успев просуществовать и 2-х лет, госкорпорации были признаны неэффективными, беспersпективными и подлежащими приватизации либо ликвидации по достижении своих целей. Впрочем, еще в момент образования государственных корпораций инициаторами этого процесса не скрывалось, что это будет лишь промежуточная форма предприятий с перспективой дальнейшей реорганизации в акционерное общество [Госкорпорация экономического будущего, 2007]. Прогнозируются дальнейшая борьба за активы госкорпораций между различными властными кланами [Сулакшин, 2009].

По каждой государственной корпорации и вертикально-структурированному холдингу у государства имеется свой план по реорганизации и выводу на рынок. До 2016 года планируется преобразовать ряд госкорпораций в публичные компании с последующей продажей пакетов акций («Ростехнологии», «Росатом», первой была акционирована ГК «Роснанотех»), причем не только российскому, но и глобальному капиталу [Путин, 2012]. Таким образом, запланирован очередной цикл приватизации и передела государственных активов. Рассмотрим подробнее, что представляют собой государственные корпорации.

1.4.4. Определение государственных корпораций

Противоречия, связанные с государственными корпорациями, обнаруживаются уже при попытке дать четкое определение этому понятию. Английский термин «government-owned corporation» или «state-owned company» (термины часто взаимозаменямы) обозначает юридическое лицо, созданное правительством для проведения коммерческой деятельности от имени государства. Значение этого термина – «корпорация, которой владеет государство». Обычно под этим термином подразумевается акционерное общество, 100% акций которого принадлежат государству. В мировой практике нет стандартного определения государственной корпорации (ГК) или государственного предприятия (ГП), однако важной характеристикой этого хозяйственного института является то, что он создан для работы в коммерческой сфере. Хотя ГК могут создаваться и для осуществления целей государственной политики, эти организации следует отличать от других форм государственных учреждений или государственных лиц, преследующих исключительно некоммерческие цели.

Правовой статус госкорпораций весьма сильно варьируется. На Западе они, как правило, являются акционерными обществами, принадлежащими государству. Однако опять же нет категорической границы доли владения в уставном капитале, выше которой корпорацию можно считать государственной. Иногда для обозначения юридических лиц, в которых правительство является акционером (по одному подходу) или владеет более 50% (по другому подходу) используется термин компании с участием государства («government-linked company») [Government-owned corporation, 2013]. Для обозначения государственных корпораций, которые создаются на основании специально изданного законодателем нормативно-правового акта, используется термин «statutory corporation» [Statutory corporation, 2013].

Таким образом, понятие «государственная» в названии организационно-правовой формы может выражать юридическое лицо, которое: а) принадлежит государству, б) является собственником выделенного государством имущества, в) имеет целью решение поставленных государством задач, г) управляется непосредственно государством через своих представителей, д) наделено определенными властными полномочиями, е) должно отчитываться о своей деятельности перед государством, ж) учреждается и ликвидируется по воле государства.

В России термин «государственная корпорация» используется чаще всего в нескольких вариантах. Часто под ней подразумевают компанию, которая принадлежит государству (в частности акционерное общество с долей государства в капитале более 50% или унитарное предприятие). Другой подход предполагает, что вне зависимости от организационно-правовой формы промышленную государственную корпорацию можно определить по ряду критериев, в частности: (1) предприятия корпорации выпускают конечный продукт; (2) организация решает государственную задачу, поставленную при ее создании; (3) корпорация является сложной, интегрированной бизнес-структурой; (4) контролирует ключевые активы в реальном секторе экономики [Савицкий и др., 2011].

В российской практике государственная корпорация в узком смысле рассматривается как отдельно созданная и законодательно установленная организационно-правовая форма. Согласно поправкам в Федеральный закон № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», внесенным в июле 1999 года, была

установлена новая для России ОПФ некоммерческих организаций. *Государственная корпорация (ГК)* определяется как *не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управлеченческих или иных общественно полезных функций*. Именно это значение, принятное в российском законодательстве, мы и будем использовать в рамках нашего исследования.

Прообразом созданных в России госкорпораций была ФГУП «Государственная инвестиционная корпорация» («Госинкор» - 1996 г.). Она задумывалась как «банк развития», задачей которого будет привлечение частных инвестиций. Государством ей были выделены существенные ресурсы на сумму более \$1,25 млрд. Однако эта инициатива полностью провалилась. Значительная часть активов компании была выведена, а в 2003 г. ее существование закончилось ликвидацией и открытием уголовных дел. Тем не менее эксперименты по созданию подобных государственных корпораций продолжились с еще большим размахом с 2007 года.

Среди государственных корпораций могут быть выделены три основных типа: а) финансовые «институты развития» или корпорации-фонды («Роснано», «Внешэкономбанк»): их деятельность направлена на финансирование различных проектов, в том числе инновационных. Они являются более динамичными в развитии, так как не отягощены проблемными промышленными активами, требующими антикризисных мер; б) промышленные корпорации («Росатом», «Ростехнологии»): обладают большим объемом активов и широкими полномочиями по распоряжению ими. При этом данные организации решают не только внутренние задачи, но и стремятся выйти на глобальные конкурентные рынки в качестве равноправного участника. В литературе их также называют «квази-холдинги» и «квази-министерства» [Симачев, Кузык, 2009]; в) дирекции по реализации государственных программ («Олимпстрой», «ФСР ЖКХ», «АСВ»): имеют ограниченный срок существования и конкретную задачу.

Эти корпорации получили широкий набор функций, значительные объемы государственного имущества, обеспечивающие их деятельность на длительную перспективу (средства федерального бюджета, Стабилизационного фонда, различные производственные и финансовые активы). Более подробный анализ функционирования государственных корпораций и целей их деятельности будет осуществлен в следующей главе.

Высказывались предложения создавать госкорпорации и в других сферах: в рыболовстве, жилищном строительстве, дорожном строительстве, лекарственном обеспечении, станкостроении, авиастроении и т.д. Некоторые структуры, формально называемые «госкорпорациями», существуют в иных юридических формах (например, ФГУП «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации», ФГУП «Государственная инвестиционная корпорация»).

Весьма близкой по основам своего образования и правовым особенностям функционирования является государственная компания «Автодор». Она была создана в 2009 году в целях выполнения функций заказчика при строительстве, реконструкции и ремонте автомобильных дорог. Деятельность этой госкомпании также регулируется на основании отдельного федерального закона.

В 2012 году вызвало широкий общественный резонанс образование еще одной структуры, близкой к ГК – «Государственной компании развития Сибири и Дальнего Востока», организационно-правовой формой которой будет автономная некоммерческая организация (АНО). Эта структура будет контролироваться напрямую Президентом, а органы власти не смогут вмешиваться в ее работу. Госкомпания будет выведена из-под действия ряда законов, и при этом ей будут предоставлены различные привилегии и активы более чем на 500 млрд. руб. [Госкорпорациям отмерят срок, 2012].

Наконец, в 2011 г. Минэкономразвития представило проект закона «О публично-правовых компаниях», в которые планируется преобразовывать некоторые госкорпорации [Путин, 2012]. Анализ правовых и иных особенностей проекта показывает, что по сути речь идет лишь о смене даже не формы, а названия без изменения содержания этого явления.

1.4.5. Зарубежный опыт функционирования государственных корпораций

В обоснование создания госкорпораций часто приводится опыт успешного функционирования подобных структур в западных странах. Так, С. Чемезов ссылается на опыт политики «Нового курса» Президента США Франклина Рузвельта во времена «Великой депрессии» 1930-х гг. [Госкорпорация экономического..., 2007]. Эти реформы исходили из того, что развитие экономики есть преимущественно функция частного капитала. Однако из этого правила делались жизненно важные исключения, касавшиеся оказания обществу услуг, которые не могут быть предоставлены частными фирмами. Для этих целей создавались государственные предприятия, управлявшиеся правительством [Алексин, Захаров, 2007]. Есть немало примеров зарубежных стран, когда подобные госкорпорациям структуры становились инструментом, позволявшим реализовать потребности многих важных отраслей экономики в инвестициях и быть порой более эффективным инвестором, чем частный бизнес или государство [Иойрыш, Терентьев, 2009]. Современные западные эксперты отмечают необходимость государственного вмешательства в экономику для компенсации «провалов рынка», в частности в сфере инновационного развития. В то же время они указывают на риски, связанные с таким вмешательством: перераспределение поддержки в пользу неэффективных компаний, «захват» государством поддерживаемых проектов, внесение существенных искажений в рыночную среду, подрыв частной инициативы и др. [Goldberg et al., 2011].

Рассмотрим некоторые примеры зарубежных крупных корпораций, аналогичных тем, которые являются предметом исследования в нашей работе. Сравнительный обзор будет проводиться по двум направлениям: а) государственные корпорации; б) основные конкуренты по отрасли.

Государственная собственность в промышленных корпорациях является весьма распространенным явлением во всем мире. Государственные корпорации зачастую работают в отраслях, где складывается естественная монополия, или там, где правительство имеет стратегический интерес. Они обычно являются коммерческими организациями, хотя основной целью их деятельности может и не быть извлечение прибыли. По своим функциям и особенностям создания, характеру регулирования и принципам деятельности, государственные корпорации, используемые в мировой практике, либо близки к такой специфичной для России и стран СНГ организационно-правовой форме, как унитарные предприятия (УП), либо занимают промежуточное положение между УП и ОАО.

В том или ином виде корпорации, принадлежащие государству, существуют в США, Великобритании, Канаде, Франции, Италии, Финляндии, Норвегии, Китае, Индии, Южной Корее, Японии, Бразилии и др. странах [Government-owned corporation, 2013]. Рассмотрим несколько примеров. Чилийская меднодобывающая корпорация Codelco, 100% которой принадлежит государству, была образована еще в 1976 г. решением правительства Пиночета, объединив имевшиеся месторождения в единую горнодобывающую, промышленную и торговую корпорацию. В Индии используется термин «предприятия общественного сектора» («public sector undertaking»), который обозначает компании, в которых правительству принадлежит более 51% акций. В Канаде государственные корпорации называются термином «crown corporation» (Канадская радиовещательная корпорация, Canada Post, ViaRail и др.). Они относятся к организациям, которые создаются в соответствии с законом, принадлежат государству, и деятельность которых контролируется парламентом и кабинетом министров. Правительство Британской Колумбии определяет государственные корпорации как отдельные юридические лица, находящиеся в полной собственности правительства и нацеленные на решение стоящих перед правительством задач [Госкорпорация экономического будущего..., 2007].

В США в сфере финансовых услуг функционируют спонсируемые правительством предприятия («government-sponsored enterprises»), основная цель которых состоит в получении прибыли для своих акционеров. Однако их деятельность регулируется правительством США для повышения доступности и снижения стоимости кредитов (Fannie Mae, Freddie Mac). Созданные федеральным правительством и принадлежащие ему корпорации («federal government chartered and owned corporations») выполняют задачу по предоставлению общественных услуг. Однако в отличие от федеральных ведомств или независимых комиссий (Федеральная комиссия по связи, Комиссия по ядерному регулированию и т.д.) они имеют отдельное от правительства юридическое лицо с целью обеспечения политической независимости. Иногда они получают бюджетные ассигнования, но также имеют свои источники дохода. Некоторые корпорации лишь частично принадлежат государству, однако оно жестко контролирует их деятельность. Национальная корпорация железнодорожных пассажирских перевозок США Amtrak была учреждена в 1971 г. и имеет статус государственной компании по обслуживанию пассажиров. Привилегированные акции принадлежат федеральному правительству, а обыкновенные - страховой компании и некоторым железным дорогам. Государственный контроль осуществляется через своих представителей в совете директоров.

В Великобритании в качестве аналога российского «Росатома» существует корпорация по ядерной энергетике Национальная ядерная лаборатория, имеющая форму «government owned commercially operated» (принадлежащая государству управляемая в коммерческих целях корпорация). Для сравнения опыта контроля со стороны государства рассмотрим британскую Network Rail. Она является государственной «бесприбыльной корпорацией без акционеров» (a company limited by guarantee), и по своему формальному статусу близка к российским ГК [Пиковская, 2008]. Корпорация в лице совета директоров подотчетна собранию членов корпорации примерно из 100 чел. Важным обстоятельством является то, что собрание членов корпорации является многосторонним. Оно состоит не только из представителей партнеров корпорации, но и иных заинтересованных лиц:

профсоюзов, бизнес-ассоциаций, муниципалитетов, экологических организаций [Доклад «Государственные корпорации...», 2008, с.20-22]. Государство осуществляет контроль через министерское управление по железным дорогам. Министерство транспорта устанавливает набор показателей и их значения, которые должны быть достигнуты за счет выделяемых бюджетных ассигнований, а управление железных дорог осуществляет мониторинг этих показателей (натуральных, финансовых, а также отражающих уровень безопасности и удовлетворенности потребителей). Ненадлежащая деятельность корпорации влечет за собой публичную критику со стороны общего собрания членов корпорации и санкции со стороны Управления железных дорог. Network Rail действует в условиях жестких требований информационной открытости [там же].

Теперь рассмотрим примеры западных корпораций-конкурентов отечественных организаций по отраслям. В нашем примере пойдет речь о конкурентах ГК «Ростех», ГК «Росатом», ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и др. Интеграция и консолидации активов в большие корпорации происходила на Западе с 70-х гг. и ускорилась после уничтожения СССР. Основными игроками на мировой арене стали транснациональные корпорации-гиганты, управляющие такими научноемкими видами бизнеса, как авиация, космос, информационные технологии и вооружение [Организация и планирование..., 2011, с.3]. Их объемы продаж составляют десятки миллиардов долларов и сопоставимы с ВВП какой-нибудь небольшой европейской страны. Это позволило разработать общую стратегию и выполнять комплекс работ от осуществления открытых до выпуска и продвижения на мировом рынке научноемкой продукции. В России тем временем происходило раздробление предприятий, экономических, технологических и научных связей в результате либеральных реформ.

На примере оборонной промышленности можно выделить несколько моделей интеграции: (1) Американская модель, для которой характерны следующие черты: высоколиквидный фондовый рынок как основной источник инвестиций, активное использование рыночных инструментов управления, высокая раздробленность пакетов акций и, следовательно, невозможность единоличного контроля и принятия решений одним акционером, отделение собственности от менеджмента (акционеры не принимают непосредственного участия в управлении, однако формируют политику корпорации и принимают стратегические решения), сделки по слиянию и поглощению как основной механизм консолидации, запрет банкам владеть акциями нефинансовых компаний. Целью функционирования является удовлетворение интересов акционеров, а способом оценки – рост капитализации на фондовом рынке. Наибольшую активность эти процессы приобрели в период с 1993 по 1998 г., когда в результате крупномасштабных сделок слияний и поглощений из более чем 50 компаний сформировались пять мегакорпораций: Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon и General Dynamics, ставшие основными исполнителями заказов Минобороны США [Организация и планирование..., 2011, с.5-7]. (2) Западноевропейская модель: непосредственное и активное участие в инновационном бизнесе государства и банковских структур, включение в корпорацию всех заинтересованных групп (акционеров, менеджеров, финансовых структур, представителей государства), социальное партнерство и ответственность, обязательное включение представителей трудового коллектива в наблюдательные советы, качество конечной продукции как определяющий показатель эффективности, Целью

считается удовлетворение интересов общества и рост его благосостояния [там же, с.7-10]. Более 60 европейских компаний были объединены в четыре BAE Systems (Великобритания), EADS (Нидерланды), Thales (Франция), Finmeccanica (Италия) на протяжении 1985-2005 гг. (3) Российская модель: доминирующее участие государства в капитале и управлении, государственные холдинги (2000-2007 гг.) и государственные корпорации (с 2007 г.) как два основных способа построения, преодоление системного кризиса в высокотехнологичных отраслях промышленности как главная поставленная задача, начальная стадия формирования, высокая степень закрытости корпоративных отношений, проблема оценки эффективности функционирования [Организация и планирование..., 2011, с.12-17]. Отмечается также высокая степень бюрократизма, транзакционных издержек и риски коррупции [Устюжанина, 2008; Радыгин, 2008].

Хотя в западных корпорациях также существуют риски рентоориентированного поведения, в России эти риски особенно высоки. Одно из важнейших отличий российской модели от американской и западноевропейской – это высокая степень непрозрачности и в значительной мере неформальный характер экономических отношений. На Западе детальное публичное раскрытие информации о деятельности является стандартом де-факто. Закрытость корпоративных отношений в России повышает риски корпоративного управления, для компенсации которых инвесторы потребуют от корпорации более высоких уровней доходности либо вложат средства в менее рискованные проекты конкурентов. В результате существенно снижается конкурентоспособность отечественных корпоративных образований [Организация и планирование..., 2011, с.16-17].

Таким образом, западные корпорации находятся под гораздо более жестким контролем со стороны государства и общества, являются более открытыми, нежели их российские аналоги, в большей степени служат интересам общества. Как отметил председатель комитета по промышленной политике СФ В. Завадников в докладе по особенностям правового регулирования деятельности госкорпораций, использование такой организационно-правовой формы, как государственная корпорация, является довольно маргинальным даже для стран третьего мира [Завадников, 2008].

1.5. ИНСАЙДЕРСКИЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Существенным научным шагом вперед в изучении проблемы рентоориентированного поведения в России стала теория инсайдерского контроля в корпорациях. Она раскрывает одну из наиболее актуальных и злободневных тем отечественной экономики и позволяет выявить важные закономерности деятельности крупных фирм, причем не только российских, но и зарубежных. Подробно эта теория описана и развита в работах Дзарасова Р.С. и Новоженова Д.В. [Дзарасов, Новоженов, 2009; Дзарасов, 2009; Dzarasov, 2011a; Dzarasov, 2011b. См. также обсуждение данной теории в: Розманский, 2006; Розманский, Скоробогатов 2006; Pirani, 2011; Dzarasov, 2012]

Авторы отмечают, что в России сложилась негативная по своему влиянию *инсайдерская модель корпоративного управления*. Эта модель предусматривает реализацию интересов формальных и неформальных доминирующих собственников, реально контролирующих активы и финансы компаний, причем в ущерб долгосрочному развитию, инвестициям, социальному положению трудовых

коллективов. Под воздействием инсайдеров корпоративное управление в России и других странах может приобретать следующие негативные черты: а) совмещение функций собственности и управления, при котором публичные корпорации управляются как частные фирмы; б) низкий уровень контроля за деятельностью менеджмента, который, как правило, подчиняется доминирующему инсайдерам или аффилирован с ними; в) непрозрачность компаний, скрытость информации о реальном финансовом состоянии, владельцах, условиях крупных сделок и т.д.; г) распределение прибыли по внедивидендным каналам и в интересах доминирующих собственников; д) применение оппортунистических и даже преступных способов обогащения; е) неформальная система контроля над активами и ее нестабильность и др. Это в свою очередь ведет к уязвимости от внешнего посягательства, в том числе властных структур. В российской практике КУ есть немало примеров, когда крупные акционеры лишились собственности при использовании «административного ресурса». Невысокая степень защищенности прав собственности и нестабильность контроля над активами признается не только отечественными экономистами ([Кувалин, 2009; Капелюшников, 2012, Устюжанина и др., 2009; Дзарасов, Новоженов, 2009]), но и западными экспертами (International Property Rights Index, Economic Freedom of the World, World Bank's Doing Business Index, Heritage Foundation Index of Economic Freedom).

Рассмотрим подробнее основные понятия обсуждаемой модели.

A. Инсайдеры и их классификация

Под термином *инсайдеры* авторами теории понимаются такие заинтересованные в деятельности фирмы стороны, которые, благодаря своему формальному и неформальному положению, имеют возможность влиять на корпоративное управление, полностью или частично контролировать финансовые потоки, а главное – стремится присвоить доходы в виде ренты [Дзарасов, Новоженов, 2009, с.189-193].

Отметим сразу, что в литературе можно встретить разные трактовки понятия «инсайдер». Часто инсайдерами называют лиц, имеющих в силу своего служебного и иного положения доступ к конфиденциальной информации о делах компании, а также лиц, добывающих и использующих такую информацию в целях личного обогащения. В терминологии комиссии по ценным бумагам США это лица, владеющие инсайдерской информацией. Иногда инсайдерами называют всех работников предприятий. Согласно ФЗ №224 от 27 июля 2010 г. «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации...» под понятие «инсайдеры» попадает весьма широкий круг физических и юридических лиц от эмитентов и управляющих компаний до органов власти и информационных агентств, раскрывающих инсайдерскую информацию. В рамках нашего исследования мы будем пользоваться трактовкой, которую дают Дзарасов Р.С., Новоженов Д.В. и ряд других ученых. Ключевым признаком инсайдера в этой трактовке выступает способность влиять на корпоративное управление с помощью внеэкономического принуждения.

Инсайдеров госкорпораций можно классифицировать по нескольким признакам. Авторы инсайдерской модели корпоративного управления проводят, в первую очередь, классификацию по степени влияния рентоориентированных лиц [Дзарасов, 2009]. Так, «крупными» инсайдерами в корпорации могут быть топ-менеджеры (генеральный директор, члены правления), главы различных холдингов и подразделений, руководители крупных дочерних, проектных и зависимых

предприятий, попавших под контроль госкорпораций. «Средние» и «мелкие» инсайдеры способны контролировать и изымать ренту лишь из сравнительно небольшого потока финансовых ресурсов. Ими могут быть менеджеры среднего звена, менеджеры дочерних и зависимых компаний. Для борьбы с негативными последствиями их деятельности создаются структуры внутреннего контроля и безопасности, организуются антикоррупционные мероприятия и проверки. В случае обострения общественной критики часто подвергают преследованию именно «средних» и «мелких» инсайдеров, и они оказываются в центре различных коррупционных скандалов и уголовных расследований, в то время как «крупные» инсайдеры имеют достаточно влияния, чтобы уйти из-под удара. В отличие от инсайдеров, *аутсайдерами* являются такие заинтересованные в деятельности компании лица, которые лишены прав и возможности контролировать финансовые потоки. Как правило, это рядовые сотрудники, рабочие, управленцы низшего звена, миноритарные акционеры и др.

Уместно также провести классификацию инсайдеров и по некоторым другим критериям (см. табл. 1.5.1.). Это будет иметь существенное значение при рассмотрении инсайдерского контроля в госкорпорациях.

Табл. 1.5.1. Классификация инсайдеров

По масштабам контроля за финансовыми потоками	По степени скрытости	По отношению к объекту извлечения ренты	Период временной ориентации
- «крупные» инсайдеры - «средние» инсайдеры - «мелкие» инсайдеры	- явные инсайдеры - скрытые инсайдеры	- формально связанные с корпорацией - формально не связанные с корпорацией	- долгосрочно (статусно) ориентированные - среднесрочно ориентированные - краткосрочно ориентированные - «близорукие» инсайдеры

Так, инсайдеры могут быть *явными* и *скрытыми*. Явный инсайдер не просто использует различные схемы извлечения ренты, но делает это так, что оказывается вовлеченым в коррупционные скандалы и уголовные расследования. Иногда такие лица занимаются демонстративным потреблением, свидетельствующим о несправедливо нажитых богатствах. Выявлению инсайдеров могут также способствовать журналистские расследования и потоки компромата, инициируемые конкурентами, а также уголовные дела. Установление требований для корпораций по раскрытию информации, например, списков аффилированных лиц, деталей крупных сделок, годовой отчетности и т.п. также может быть полезным в раскрытии инсайдерских схем. Но большинству инсайдеров все же удается избежать какой-либо ответственности и общественного внимания. Они предпочитают оставаться в тени, всячески маскируя свое доминирующее положение, особенно если их разоблачение может повлечь за собой уголовное преследование или увольнение с высоких должностей.

Инсайдеров можно также разделить на *формально связанных* (или «внутренних», *аффилированных*) с корпорацией и *формально не связанных*

(«внешних», неаффилированных). Внешние инсайдеры, также как и внутренние, имеют неформальное влияние на управленические решения корпорации и заинтересованы в извлечении ренты. Однако официально они не занимают никаких должностей в ней и не имеют доли в уставном капитале. Например, госкорпорацией и структурами внешнего инсайдера может быть создано совместное предприятие или проектная компания, которая и будет сосредотачивать в себе финансовые потоки. Типичный пример – это проект ГК «Роснанотех» по производству солнечных модулей (ООО «Хевел»), который будет рассмотрен нами в третьей главе. На почти паритетных основаниях эту проектную компанию контролирует «Роснано» и офшорные структуры олигарха В. Вексельберга, который как раз и является «крупным» внешним инсайдером по нашей классификации. С одной стороны, внутренние инсайдеры заинтересованы в таком сотрудничестве для целей внешней защиты прав собственности. Внешние же инсайдеры пользуются инфраструктурой контроля, чтобы полностью или частично установить свою власть над активами. Такое партнерство обычно подкрепляется неформальными связями (принадлежность к одному клану, семейные связи, дружба, общие знакомые) и связями с чиновниками.

Наконец, уместно разделение инсайдеров по периоду их временной ориентации. *Долгосрочно ориентированный* инсайдер не торопится изымать ренту из подконтрольных ему финансовых потоков. Он ожидает, что в будущем объемы этих потоков в случае нормального функционирования контролируемого объекта могут существенно возрасти, а значит, не стоит торопиться собирать урожай. Одновременно от может быть ориентирован не столько на изъятие ренты, сколько на привилегии и высокий статус («*homo institutus*» в классификации Г.Б. Клейнера [Клейнер, 2004]). *Среднесрочно ориентированный* инсайдер уже начинает опасаться, что большого урожая можно и не дождаться или его не будет вовсе в связи с изменением рыночной конъюнктуры, враждебными посягательствами конкурентов или воздействием государства. Подобные доминирующие группы предпочитают «ковать железо, пока горячо», и выводят существенную часть средств для вложений в другие сферы с целью диверсификации рисков. В случае высокой степени нестабильности инфраструктуры инсайдерского контроля временные рамки планирования рентных потоков существенно сужаются, и ориентация становится *краткосрочной*. Подобный крупный инсайдер выводит лучшие активы и готов в скором времени вообще избавиться от подконтрольного предприятия. Лозунг «после нас – хоть потоп!» символизирует тактику абсолютно краткосрочно ориентированного, или «*близорукого*», инсайдера, который высасывает из предприятия последние соки, доводя его до полного краха и банкротства.

Б. Инсайдерская рента и механизмы ее изъятия

Инсайдерская рента – это доход лиц, полностью или частично контролирующих финансовые потоки фирмы преимущественно за счет внеэкономического принуждения и обладания неформальной властью над активами [Дзарасов, Новоженов, 2009, с. 191]. Деятельность инсайдеров следует отличать от нормальной предпринимательской деятельности. Предприниматель стремиться эффективно вложить капитал и получить в результате реального производства или оказания услуг, доходы от чего превышают затраты, определенную прибыль. Инсайдерский контроль же связан вовсе не с предпринимательской деятельностью и соотношением доходов и затрат, а с неформальным контролем

инсайдеров над активами и финансовыми потоками корпорации. Инсайдерская рента отличается и от дивидендов акционера, и от вознаграждения за добросовестный труд наемного работника, в т.ч. менеджера, оклад которого связан с эффективностью принимаемых им решений.

Изъятие ренты не предусматривает осуществления какой-либо полезной для общества деятельности. *Рента инсайдеров, временная ориентация которых превышает абсолютно краткосрочный горизонт, обладает синтетическими чертами предпринимательской прибыли и феодального дохода.* С одной стороны, она предполагает определенную деятельность по организации производства, с другой – состоит в присвоении дохода от контроля над финансовыми потоками предприятия, опирающегося на внеэкономическое принуждение. Опора крупных инсайдеров на инфраструктуру контроля (см. ниже) роднит их доход с феодальным, и подрывает производственную деятельность в духе «рационального предпринимателя» Вебера. Природа инсайдерской ренты состоит в эксплуатации, т.е. присвоении результатов чужого, неоплаченного труда. А значит, в основе обсуждаемого вида дохода лежит прибавочная стоимость, описанная Марксом. *«Инсайдерская рента является конкретной формой прибавочной стоимости, присущей российскому капитализму на современной стадии его исторического развития»* (курсив мой – А.С.) [Дзарасов, 2009]. Автор наглядно показывает, как извлечение инсайдерской ренты стало неотъемлемой частью российской корпоративной экономики и основной формой получения доходов доминирующими собственниками. Исследования Дзарасова и Новоженова и других экономистов демонстрируют, что крупный бизнес в России – не весь, но преимущественно – подвержен негативному влиянию и неформальных рентоориентированных контролеров. В среднем и мелком бизнесе, наблюдаются положительные примеры среднесрочной ориентации бизнеса, однако их масштабы и часто более зависимое положение не оказывают существенного влияния на общую ситуацию [там же].

Таким образом, извлечение ренты в корпорациях осуществляется за счет сочетания экономического и внеэкономического принуждения с помощью различных механизмов: нецелевого использования фондов амортизации, кредитных или бюджетных средств; за счет трансфертного ценообразования; чрезмерных окладов и бонусов топ-менеджмента; увеличения эксплуатации рабочих; ущемления прав мелких акционеров; использования офшорных схем; уклонения от уплаты налогов; использования фиктивных конкурсов и сделок и т.д. Инсайдерская рента после извлечения может быть перераспределена. Скажем, «крупный» инсайдер выводит средства с предприятия в офшоры в ущерб инвестициям и заработной плате рабочим – это будет являться первичным извлечением ренты. Однако далее инсайдеру могут понадобиться услуги государственной рентоориентированной бюрократии для цели поддержания внешней инфраструктуры контроля над активами, и он даст взятку. Взятка (статусная рента чиновников) будет являться формой перераспределения инсайдерской ренты. В результате, по мнению Р.С. Дзарасова, *инсайдерская рента превращается в элемент кругооборота капитала в России* [Дзарасов, 2009].

На микроуровне мы также можем наблюдать это явление, когда в государственной структуре или корпорации выстраивается *система потоков долей ренты* от нижестоящих оппортунистов вышестоящим.

B. Инфраструктура инсайдерского контроля

Чтобы удержать свою во многом неформальную власть над активами, инсайдеры опираются на *инфраструктуру инсайдерского контроля (ИИК)*.

Под этим термином Р.С. Дзарасов понимает такую систему взаимосвязанных формальных и неформальных институтов, которая позволяет доминирующему собственникам господствовать над активами и финансовыми потоками корпорации и извлекать из этого доход [Дзарасов, 2009, с. 24]. Инфраструктура контроля в российских корпорации включает в себя как внутренние элементы, так и внешние, которые, соответственно, обеспечивают внутреннюю и внешнюю устойчивость системы. Автор подчеркивает, что коррупционные и криминальные связи являются важными составными частями этой инфраструктуры [там же].

Среди внутренних элементов ИИК Р.С. Дзарасов выделяет, в первую очередь: а) централизацию принятия решений; б) внутренние службы безопасности и в) внутренний контроль и аудит. Внутренние элементы ИИК являются опорой «крупных» инсайдеров в подавлении неконтролируемого оппортунистического поведения внутри корпорации, в частности деятельности «средних» и «мелких» инсайдеров.

Среди внешних элементов инфраструктуры инсайдерского контроля автор данной модели выделяет а) цепочки собственности (облако офшоров); б) связи с государственными чиновниками; в) внешнюю защиту прав собственности (органы правопорядка, частные охранные предприятия) [Дзарасов, 2009, с.25]. Главное назначение внешних элементов ИИК – это защита доминирующего положения инсайдеров от внешних покушений. Во второй главе, подробно изучая государственные корпорации, мы выделим и другие важные элементы инфраструктуры инсайдерского контроля.

По отдельности некоторые из этих элементов могут присутствовать и в корпорации, управляемой добросовестными руководителями. Однако при их комбинации риски рентоориентированного поведения возрастают, причем тем больше, чем больше элементов ИИК используется и чем меньше контроль со стороны общества и государства.

Последствия инсайдерского контроля для экономики страны

Инсайдерский контроль негативно влияет на инвестиционную деятельность предприятий и тормозит экономическое развитие. Можно выделить воздействие инсайдеров на макро- и микроуровнях.

Макроэкономические последствия инсайдерского контроля.

Извлечение инсайдерской ренты – это не что иное как «утечки» из экономики, замеченные кейнсианцами [Дзарасов С.С., 2012, с. 68]. Как наглядно показали Кейнс и его ученики, в случае, если все свободные средства направляются на инвестиции, то благодаря действию инвестиционного мультипликатора многократно увеличивается совокупный спрос [Кейнс, 2002, с. 112-129]. Действие мультипликатора основано на хозяйственных связях, когда расходы одних увеличивают доходы других, то есть инвестиции способствуют росту спроса на продукцию смежных отраслей [Кейнс, 2002, с. 112-129; Маневич, 2008, с. 76-78; Дзарасов С.С., 2012, с. 70]. Критикуя подход неоклассиков, Кейнс подробно показал негативное воздействие чрезмерных сбережений домохозяйств и воздержания предпринимателей на динамику производства и уровень занятости (парадокс бережливости). Он отмечает, что «*когда индивидуум сберегает, он действительно увеличивает свое собственное богатство*» фактически за счет совокупного богатства общества [цит. по: Дзарасов С.С., 2012, с. 87]. По аналогии

рассмотрим, что происходит в случае изъятия средств в виде инсайдерской ренты за счет инвестиций, скажем, на величину X ? В этом случае уже на первом уровне равновесия происходят потери. Но ренту стремятся изъять и инсайдеры компаний-поставщиков и далее по цепочке реализации проекта, причем желательно в той же относительной величине $x\%$ от стоимости контракта. В результате происходят многократные потери совокупного отраслевого спроса Y , причем $X \ll Y$. В результате такого обогащения одних за счет других возрастают социальное неравенство и усиливаются конфликты в экономике, а следовательно, и ее нестабильность. Возрастают риски и транзакционные издержки, которые препятствуют успешному развитию. Представим, например, что была поставлена задача реализовать государственную стратегию развития высокотехнологичной отрасли для прорыва на мировой рынок. Изъятие выделенных для целевого инвестирования средств и направление их на финансовый рынок, личной потребление, в офшоры и т.д. снизит действие мультипликатора в рамках национальной экономики в целом. К тому, же будет подорвано развитие соответствующей высокотехнологичной отрасли. Накопление капитала в офшорах и на финансово-спекулятивном рынке снизит и совокупный спрос в мировом хозяйстве в целом, способствуя углублению текущего мирового кризиса.

Микроэкономические последствия инсайдерского контроля.

Инсайдерский контроль, обладая неформальным характером, не может быть закреплен юридически, зато всегда может быть оспорен [Дзарасов, 2009]. Это создает условия для неопределенности и сокращения сроков временной ориентации доминирующих собственников. В результате происходит вывод активов с предприятий, сокращение капиталовложений и извлечение финансовых ресурсов крупных инсайдеров в виде ренты. Рентоориентированное поведение вытесняет извлечение прибыли, зависящей от производственных инвестиций. В результате хронического недоинвестирования и вывода капитала основные фонды предприятий изнашиваются и морально устаревают, конкурентоспособность их продукции на рынке снижается, и они становятся не способны успешно противостоять иностранным соперникам.

Инсайдерский контроль значительно повышает риски неопределенности. Отмечается проблема агентских отношений, суть которой в том, что потенциальные кредиторы согласятся выдать кредит только при условии, если им будет предоставлена информация об использовании средств [Скоробогатов, 1998]. Но посвящение аутсайдеров в дела опасно для положения инсайдеров, так как они могут утратить свои возможности неформального контроля. Как утверждает Скоробогатов, «*корпоративное управление в России повсеместно характеризуется властью инсайдеров*» (курсив мой – А.С.) [там же]. Исследования Дзарасова и Новоженова подтверждают сохранение и усиление этого явления [Дзарасов, Новоженов, 2009]. А значит, доступ к внешним источникам финансирования для корпораций затруднен, так как кредиторы либо завышают премию за риск, либо предпочитают не рисковать вовсе. Это затрудняет реализацию инвестиционных проектов и долгосрочное развитие.

В рамках корпораций с государственным участием, которым доступны ресурсы бюджета, существенна следующая проблема – инсайдеры зарабатывают на «откатах» и перерасходах по проектам.

1.6. МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ТИПИЧНЫХ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Чтобы глубже проанализировать инвестиционное поведение российских государственных корпораций, воспользуемся моделью «мегакорпорации» (megacorp) (далее модель МКЭ), разработанной американским посткейнсианцем Альфредом Эйхнером (1937-1988). Она восходит к теории прибавочной стоимости и изначально касалась инвестиционных решений типичной крупной корпорации американской обрабатывающей промышленности 1970-х годов, действовавшей в условиях олигополии. В работах российских ученых-экономистов Р.С. Дзарасова и Д.В. Новоженова концепция мегакорпорации была адаптирована к российским условиям (она излагается по источникам: [Дзарасов, Новоженов, 2009; Дзарасов, 2009]). Модель инвестиционного поведения типичной российской корпорации (модель ТРК Дзарасова-Новоженова) позволила вскрыть серьезные пороки отечественного крупного бизнеса, а также продемонстрировать, как инсайдерский контроль и рентоориентированное поведение препятствуют долгосрочному росту российских корпораций и делают их инвестиционные стратегии ущербными. В связи с этим целесообразно подробно рассмотреть модифицированный вариант модели и взять его в качестве основы для анализа инвестиционных стратегий государственных корпораций России.

1.6.1. *Описание мегакорпорации Эйхнера*

Отличительными чертами мегакорпорации являются:

1) Отделение собственности от управления и закрепление принятия решений за менеджментом.

В отличие от неоклассического понимания фирмы как организации, максимизирующей краткосрочную прибыль, мегакорпорация Эйхнера стремится максимизировать свой долгосрочный рост. Акционеры обычно стремятся получить как можно большие дивиденды, то есть текущие доходы на акцию, максимизируя тем самым прибыльность своего портфеля ценных бумаг. Интересы менеджмента имеют, как правило, более долгосрочные ориентиры, нежели интересы большого количества мелких акционеров. Менеджеры заинтересованы в разного рода привилегиях и перспективах карьерного роста, что возможно только при максимизации долгосрочного роста фирмы и накоплении инвестиционных фондов. Усложнение управления современным бизнесом и распыление акций среди большого числа мелких держателей привели к возникновению относительной независимости менеджмента от собственников. Это стало главной институциональной предпосылкой переноса временного горизонта управления в долгосрочный период. В связи с этим, инвестиции оказались в центре всей стратегии развития предприятий, и ценовые решения были подчинены задачам финансирования долгосрочных капиталовложений.

2) Производство организуется на ряде предприятий и сегментов предприятий и характеризуется фиксированными техническими коэффициентами.

Мегакорпорация Эйхнера располагает дискретными производственными мощностями, которые состоят из нескольких заводов или подразделений предприятий. Корпорация комбинирует степень их загрузки для того, чтобы получить оптимальные накладные расходы. Технология производства (пропорция требуемых факторов – капитала, труда и сырья) постоянна в краткосрочном периоде и ее изменение возможно только в результате осуществления новых капиталовложений, то есть в долгосрочном периоде. Это значит, что в

краткосрочном периоде технические коэффициенты зафиксированы. Каждый завод или сегмент предприятия эксплуатируется только на уровне инженерно-определенной мощности (т.е. с наименьшими средними издержками) или не используется вообще. Это означает, что средние и предельные удельные издержки равны и остаются постоянными при любом объеме производства.

3) Фирма функционирует в условиях олигополии.

Подобная структура рынка предполагает взаимозависимость её членов. В случае попыток членов олигополии увеличить свою долю на рынке, другие будут отвечать тем же. При этом компания-ценовой лидер обладает наибольшей долей рынка и наименьшими издержками, поэтому задает отраслевую цену. Мегакорпорация стремится увеличить или хотя бы удержать свою текущую долю рынка, а также снизить свои издержки производства. В случае если другая отрасль сулит перспективы более высокого роста, мегакорпорация предпримет попытку перейти в нее.

1.6.2. Ценообразование мегакорпорации

Модель ценообразования мегакорпорации Эйхнера основана на принципе надбавки на издержки и долгосрочных факторах, влияющих на нее и затрагивающих отрасль в целом. Определяется не абсолютный уровень цены, а изменение надбавки или предельные изменения относительно исторически сложившегося уровня. Это изменение цены рассматривается с точки зрения необходимости накопить дополнительные фонды для расширения производственных мощностей. А так как цена фиксируется на время, необходимое для реализации инвестиционного проекта, то изменение надбавки определяется уникальным образом одновременно с принятием инвестиционного решения.

Повышение надбавки оказывает противоречивое воздействие на финансовые потоки корпорации. В краткосрочном периоде это увеличивает внутренне накопляемые фонды, которые могут быть направлены на инвестиции. В долгосрочном периоде это может привести к потерям прибыли в результате сокращения продаж. Сопоставление приобретений и потерь покажет общую выгоду от изменения цены.

Потери в результате повышения надбавки связаны с несколькими факторами: а) эффектом замещения, б) вхождением конкурентов, в) вероятностью государственного вмешательства.

А. Эффект замещения заключается в том, что в условиях олигополии заметное повышение относительной цены на продукцию корпорации (как инвестиционных товаров, так и потребительских благ) побудит потребителей перейти на использование товаров-заменителей и снизит продажи. Чем значительнее изменяется цена, тем больше потребителей будут покупать другой товар и тем сильнее будут потери прибыли.

Б. Любой рост прибыли, т.е. повышение цены относительно издержек в долгосрочном периоде стимулирует другие фирмы вступать в отрасль. Если подобное вхождение конкурента успешно состоится, то утвердившиеся ранее компании испытывают снижение своей доли на рынке и сокращение продаж. Вхождению конкурентов, правда, мешают несколько барьеров: 1) экономия на масштабах производства: любой потенциальный конкурент должен создать производственные мощности определённой величины, чтобы снизить до приемлемого уровня средние издержки; 2) абсолютные преимущества в издержках: уже утвердившиеся на рынке компании обладают рядом преимуществ, снижающих

затраты, например, располагают патентами на уникальные технологии, обладают популярным брендом и другими нематериальными активами; 3) дифференциация продукции: чтобы отвоевать часть рынка и сломить консерватизм потребителей, требуется внести что-то новое, отличное от продукции других. Чем выше разница между прогнозируемыми ценой и издержками, т.е. потенциальная прибыль отрасли, тем ниже значение входных барьеров. Любые новые производства, созданные в отрасли, понизят долю утвердившихся фирм, а следовательно, и принесут им реальные потери в виде сокращения прибыли.

В. Если повышение цены рассматривается государством как противоречащее общественным интересам, то оно может вмешаться в дела отрасли, осуществив ряд мер, повышающих потери корпорации: увеличение налогов, регулирование цен, национализацию, урезание тарифов и др.

1.6.3. Предложение инвестиционных фондов и спрос на них в модели Эйхнера

Долгосрочное влияние ценового решения на корпоративный сбор для финансирования инвестиций имеет важный временной аспект. Непосредственно после увеличения цены инвестиционные фонды растут практически без издержек из-за консерватизма потребителей и поскольку создание новых заводов конкурентами требует времени. В последующий период потери нарастают, а с определенного момента могут превышать дополнительные доходы. Поэтому в модели Эйхнера ожидаемая величина дополнительных инвестиционных фондов сравнивается с ожидаемыми издержками получения таких фондов. Чтобы сделать это, необходим какой-то способ количественного сравнения двух величин. Эйхнер рассматривал ожидаемые дополнительные фонды от повышения цены по аналогии с заемными средствами. Тогда ожидаемые потери прибыли выражают цену накопления рассматриваемых средств, становясь аналогом банковского процента. Если ожидаемые суммы потерь и доходов за период, на который принимается ценовое решение, дисконтировать и отнести первую ко второй, то получится имплицитная (внутренняя) ставка процента R . Она отражает цену мобилизации дополнительных инвестиционных фондов за счет увеличения цены. Ее необходимо сравнивать с банковской (внешней) ставкой процента. Рассмотрим рис. 1.6.1.

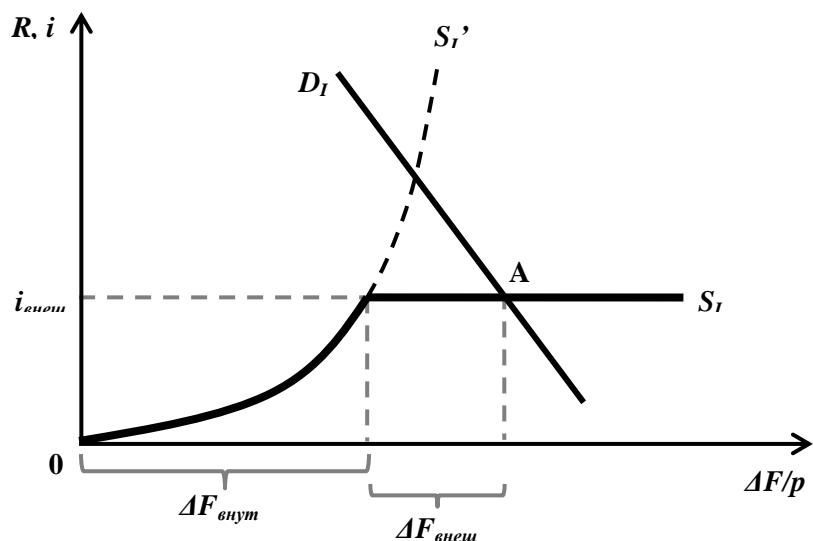


Рис.1.6.1. Предложение и спрос на инвестиционные фонды в модели Эйхнера

По оси ординат отложена имплицитная (внутренняя) ставка процента R . По оси абсцисс – величина дополнительных, инвестиционных фондов, накопленных в плановый период $\Delta F/p$. (i) - это внешняя ставка процента. Кривая S_I отражает предложение, а кривая D_I - спрос на дополнительные инвестиционные фонды в модели Эйхнера.

Если соотнести величины R и $\Delta F/p$, соответствующие определённым значениям величины надбавки, то получится кривая предложения внутренне накапляемых дополнительных инвестиционных фондов S_i' . Она показывает, как имплицитная ставка процента увеличивается с ростом суммы таких фондов. Помимо внутренних источников ($\Delta F_{внутр.}$) мегакорпорация имеет доступ и к внешним источникам накопления ($\Delta F_{внеш.}$). В модели Эйхнера предполагается, что последний источник финансов доступен по постоянной внешней ставке процента $i_{внешн.}$, поскольку рынок внешних источников дополнительных фондов является конкурентным. Таким образом, мегакорпорация частично полагается на внутренние источники (то есть на увеличение надбавки) до величины $\Delta F_{внутр.}$, а далее, когда увеличивать надбавку становится невыгодно, – на внешние источники накопления капитала (займы, эмиссии и пр.). Таким образом, кривая общего предложения дополнительных инвестиционных фондов S_I будет состоять из двух частей, отражающих внутреннее и внешнее накопление.

Спрос на инвестиционные фонды по Эйхнеру основывается на двух факторах: предельной эффективности вложенного капитала (MEI или r), и ставке процента (i). Причем определяющим будет именно первый показатель, так как спрос на инвестиционные фонды основывается на ожидаемой норме доходности от инвестиций. Если упорядочить потенциальные инвестиционные проекты МКЭ по убыванию их ожидаемой нормы доходности, то получится кривая спроса на инвестиции (D_I).

Поскольку целью мегакорпорации является максимизация её долгосрочного роста, то ключевым для стратегии ее развития является вопрос об обеспечении ресурсами инвестиционных фондов с наименьшими возможными затратами. Величина надбавки, а значит и цены, а также распределение и инвестиции определяются одновременно. Оптимальная финансовая позиция фирмы – это такая комбинация внутренних и внешних источников фондов, которая достаточна, чтобы покрыть спрос на инвестиции при наименьших возможных издержках. Норма инвестиций отдельной фирмы должна соответствовать темпам роста отраслевых продаж, которые в свою очередь определяются динамикой национального дохода. Действительная величина инвестиций определяется пересечением соответствующих функций спроса и предложения (точка А).

1.6.4. Адаптация модели Эйхнера к российским условиям корпоративного управления

Модель А. Эйхнера обладает рядом ограничений в российских условиях. Во-первых, А. Эйхнер применял свой подход только к национальной экономике, игнорируя глобальную экономическую систему, в то время как влияние мирового рынка является важным фактором величины инсайдерской ренты, извлекаемой в различных секторах российской экономики (раз можно вывести средства за рубеж и там сохранить выведенную ренту проще и безопаснее, т.к. меньше риски ее обратного изъятия российским государством, то это будет стимулировать изъятия). Во-вторых, А. Эйхнер отмечает, что его модель была предложена для корпоративного сектора развитых экономик, и только отчасти, если вообще отражает опыт менее развитых стран и стран с переходной экономикой. Мало того,

Эйхнер учитывал в своей модели и опыт советского планирования и пытался приспособить его для корпоративной экономики. Общенациональное планирование было демонтировано в России более 20 лет назад, однако неразвитость экономических институтов в России по сравнению с западными странами, в частности инсайдерский контроль, требует внесения существенных корректировок в модель. Третье ограничение связано с вопросом о независимости функций спроса на инвестиционные фонды и их предложения. В условиях глубокого спада российской экономики в 1990-е годы можно было считать две переменные зависимыми, так как с увеличением цен происходило снижение реальных доходов населения, снижение совокупного спроса и падение доходности продаж. Однако, этот эффект не является эмпирически значимым в условиях последовавшего в 2000-е годы оживления российской экономики.

Авторы, развивающие данную модель, постарались преодолеть отмеченные выше ограничения модели Эйхнера и внесли ряд существенных модификаций [Дзарасов, Новоженов, 2009]. В первую очередь модификации касаются возможности извлечения ренты инсайдерами и связаны с поведением среднесрочно ориентированных инсайдеров. Долгосрочно ориентированные и «близорукие» инсайдеры являются, скорее, крайними случаями и потому описание их поведения при необходимости потребует дополнительных преобразований модели.

1 модификация состоит в пересмотре относительного значения факторов, ограничивающих увеличение цены в российских условиях, и расширении их списка. Эффект замещения является важным для ряда отраслей. Вступление в отрасль конкурентов, учитывая спад инвестиций, является менее существенным. На рынке могут утвердиться иностранные конкуренты, однако, с точки зрения Р.С. Дзарасова и Д.В. Новоженова, влияние импорта в России ограничено в основном нишой потребительских благ, и менее сильно на рынке инвестиционных товаров [там же]. Влияние российского правительства на ценообразование частных компаний, за исключением отдельных примеров, также не столь существенно, считают ученые [там же].

Р.С. Дзарасов и Д.В. Новоженов предложили два дополнительных фактора, влияющих на изменение величины надбавки на цену: вероятность социальных протестов и корпоративные конфликты.

Г) Внутриfirmенные конфликты. Это могут быть протесты трудящихся по поводу чрезмерного роста цен и тарифов, ухудшающему уровень жизни. Авторы считают, что вероятность организованных выступлений рабочих в России не очень велика. Более существенным является то, что изъятие инсайдерской ренты стимулирует оппортунистическое поведение и, следовательно, конфликты внутри компании между группами инсайдеров и аутсайдеров, между управленцами и рабочими.

Д) Еще один возможный фактор - это конфликты внутри отраслевой олигополии. Чрезмерное увеличение надбавки может привести к ценовым войнам и краху ценового лидерства в отрасли, слияниям и враждебным поглощениям. Рост надбавки увеличивает финансовые потоки предприятия, а, в силу этого, и потенциал изъятия инсайдерской ренты, что делает корпорацию более привлекательной для конкурирующей группы.

По совокупности первая модификация, связанная с ограничениями увеличения цены в российских условиях, придает кривой предложения фондов ту же форму, что обсуждалась прежде.

2 модификация (M.2) касается функции предложения внешне накопляемых фондов.

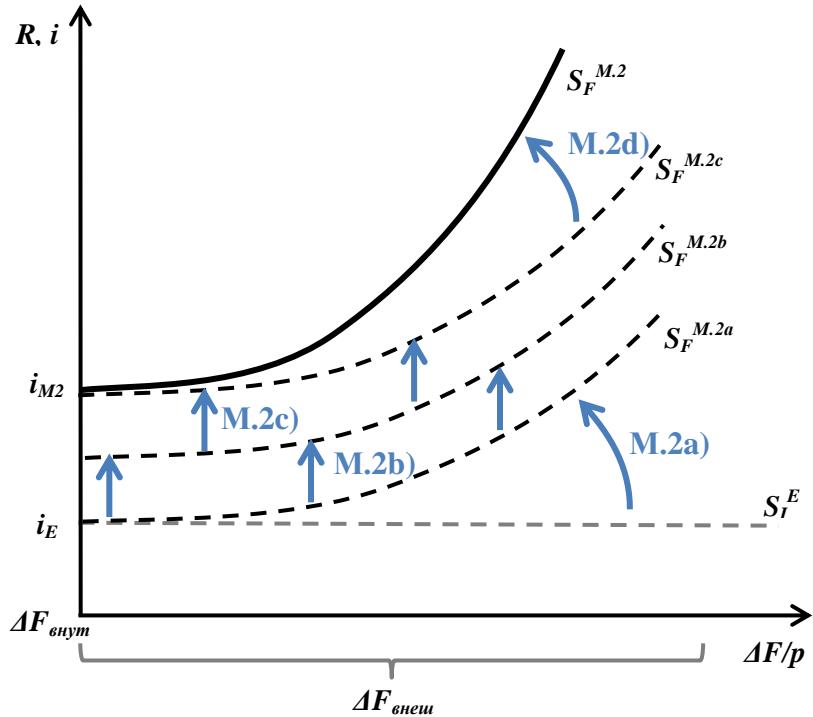


Рис. 1.6.2. Модификация функции внешне накопляемых фондов

Кривая S_I^E отражает предложение инвестиционных фондов МКЭ, а кривые $S_F^{M.2}$ — предложение финансовых фондов у ТРК в результате последовательных модификаций. Остальные обозначения соответствуют принятым ранее.

а) Во-первых, согласно принципу «возрастания риска» М. Калецкого, способность компании заимствовать на внешнем рынке капитала зависит от величины ее собственного капитала, в частности отношения долга к собственным финансовым ресурсам [Дзарасов, 2009, с. 21]. Таким образом, с увеличением заимствований взимаемая ставка процента увеличивается в связи с возрастанием риска неспособности фирмы обслуживать кредиты.

б) Дополнительный риск для кредитора, помимо указанного М. Калецким, связан с вероятностью извлечения инсайдерской ренты [там же]. Это усиливает тенденцию к повышению ставки процента заимодавцем. То есть, чем выше вероятность вывода ренты, тем выше будет премия за риск, заложенная кредитором в ставку процента. Данное явление может быть представлено сдвигом вверх кривой предложения внешних фондов.

в) В-третьих, риск заимодавца связан с вероятностью враждебного поглощения, когда новая группа крупных инсайдеров может присвоить заемные средства.

г) В-четвертых, риск, связанный с потенциалом вывода ренты может увеличиваться с ростом отношения долга к стоимости акций компании.

В российских условиях высокий риск извлечения ренты и враждебного поглощения может помешать даже долгосрочно ориентированной доминирующей группе получить доступ к рынку заемного капитала.

Модифицированная версия участка кривой предложения фондов, включающая внешне накопляемые средства, показана на рисунке.

На графике на рис.2. отражены последовательные модификации а,b,c,d функции внешне накопляемых фондов (S_F), выполненные Р.С. Дзарасовым и Д.В. Новоженовым для адаптации модели к российским условиям [там же].

Так как средства могут быть использованы или для финансирования инвестиций, или для извлечения ренты, то речь уже идет не о предложении инвестиционных фондов (S_I), а о функции предложения фондов (S_F), отражающей финансы, которые могут быть использованы для обеих целей.

3 модификация связана со спросом на инвестиционные фонды (D_I) и спросом на инсайдерскую ренту (D_{IR}). Именно эти два компонента будут составлять спрос на финансовые ресурсы (D_F).

А. Эйхнер рассматривал в качестве инвестиций все расходы, которые усиливают позиции фирмы на рынке, и приносят дополнительные инвестиционные фонды, такие как исследования и разработки, реклама и т.д. Расходы доминирующей группы на внешние элементы инфраструктуры контроля усиливают финансовые позиции фирмы. Значит, их следует включить в функцию спроса на инвестиционные фонды. Инсайдер может инвестировать средства как в увеличение эффективности активов, так и в увеличение степени монополизма.

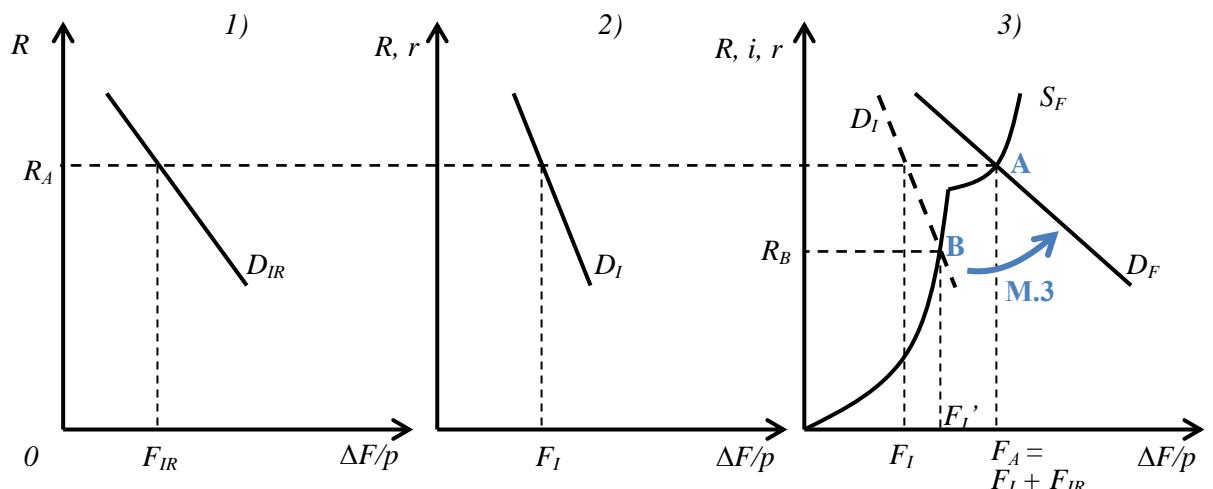


Рис. 1.6.3. Спрос на инсайдерскую ренту и спрос на инвестиционные фонды

Кривая D_{IR} отражает спрос инсайдерскую ренту, кривая D_I – спрос на инвестиционные фонды, кривая D_F – спрос на совокупные финансовые фонды ТРК. Остальные обозначения соответствуют принятым ранее. Источник: [Дзарасов, 2009]

Извлечение ренты (D_{IR}) в среднесрочный временной период понижается с ростом R , поскольку неблагоприятный рыночный эффект увеличения цены снижает будущий доход фирмы. Поэтому спрос на инсайдерскую ренту при прочих равных условиях обратно пропорционален внутренней ставке процента R .

На графике на рис.3. отражены функция спроса на инсайдерскую ренту (D_{IR}), функция спроса на инвестиционные фонды (D_I) и функция спроса на совокупные финансовые фонды (D_F). Объем спроса на инсайдерскую ренту соответствует F_{IR} , а спроса на инвестиционные фонды – F_I . Обе величины соответствуют пересечению кривых спроса на фонды и их предложения. Решения о распределении финансовых фондов (величине выводимой ренты и величине инвестиций) принимаются одновременно и при одном и том же уровне внутренней ставки процента R_A .

Из графика (3) хорошо видно, что при отсутствии вывода ренты и направлении всех фондов на инвестиции большее количество инвестиций ($F_I' > F_I$) удалось бы привлечь по меньшей ставке процента ($R_B < R_A$). Это показывает, что извлечение инсайдерской ренты увеличивает издержки накопления инвестиционных фондов.

4 модификация заключалась в воздействии *внешнего эффекта инсайдерской ренты* на предложение внутренне накопляемых фондов. Совокупное извлечение инсайдерской ренты в российских корпорациях влияет на неравномерное и несправедливое распределение национального дохода страны. Так как меньшая группа лиц, повышая цены, обогащается за счет больших масс трудящихся, то это в средне- и долгосрочной перспективе сокращает внутренний рынок, снижает прибыли предприятий и увеличивает их издержки по накоплению фондов. Корporации с доминированием крупных инсайдеров вынуждены накапливать тот же объем внутренних фондов по более высоким надбавкам, а следовательно, по более высокой внутренней ставке процента R .

На графике это отражено в виде изменения наклона участка кривой предложения внутренне накопляемых фондов $S_I^{M.2} \rightarrow S_I^{M.4}$.

5 модификация. Внутрифирменные конфликты негативно влияют на накопление фондов и увеличивают издержки. Часть этих издержек связана с расходами на инфраструктуру инсайдерского контроля, необходимыми для подавления оппортунистического поведения рабочих, менеджмента и т.д. Это увеличивает издержки накопления дополнительных инвестиционных фондов, повышая ставку внутреннего процента R , и отражает *внутренний эффект инсайдерской ренты*.

При этом кредиторы увеличивают премию за риск в связи с ростом угрозы извлечения ренты конкурентной группы инсайдеров. Поэтому на графике будет меняться наклон всей кривой предложения финансовых фондов $S_I^{M.4} \rightarrow S_I^{M.5}$.

6 модификация. Внешний эффект извлечения инсайдерской ренты, как отмечалось, ведет к падению реальной заработной платы, а значит, и к сокращению внутреннего рынка. Снижение объемов продаж и доходности (*IRR*) проектов побуждают фирмы отвергать прибыльные в других условиях инвестиции и делать выбор в пользу более краткосрочных и менее эффективных проектов. По этим причинам высота и ширина ступенек кривой спроса на инвестиции (D_I) уменьшаются. В результате кривая спроса прижимается к оси ординат: $D_I^{M.3} \rightarrow D_I^{M.6}$.

7 модификация. Временной горизонт доминирующих в российских корпорациях групп становится особенно коротким в условиях извлечения инсайдерской ренты и конфликтов крупных инсайдеров, и побуждает их отклонять долгосрочные проекты с большим периодом окупаемости или проекты с высокой капиталоемкостью. В итоге финансируются только относительно дешевые проекты, позволяющие разве что поддерживать или незначительно увеличивать выпуск. Например, как показывают Р.С. Дзарасов и Д.В. Новоженов, в России широко распространено использование инвестиционных стратегий, основанных на установке б/у оборудования или введении устаревших технологий [Дзарасов, Новоженов, 2009].

Чем выше объемы выводимой ренты, тем короче период самоокупаемости и меньше по объемам финансирования принимаемые проекты ($D_I^{M.6} \rightarrow D_I^{M.7}$).

Каждой величине извлекаемой ренты соответствует ее собственная уникальная кривая спроса на инвестиционные фонды.

Модификации функций спроса ($M.6$ и $M.7$) и предложения ($M.4$, $M.5$) финансовых фондов в российских корпорациях в условиях доминирования среднесрочно ориентированных инсайдеров отражены на графике на рис.1.6.4.

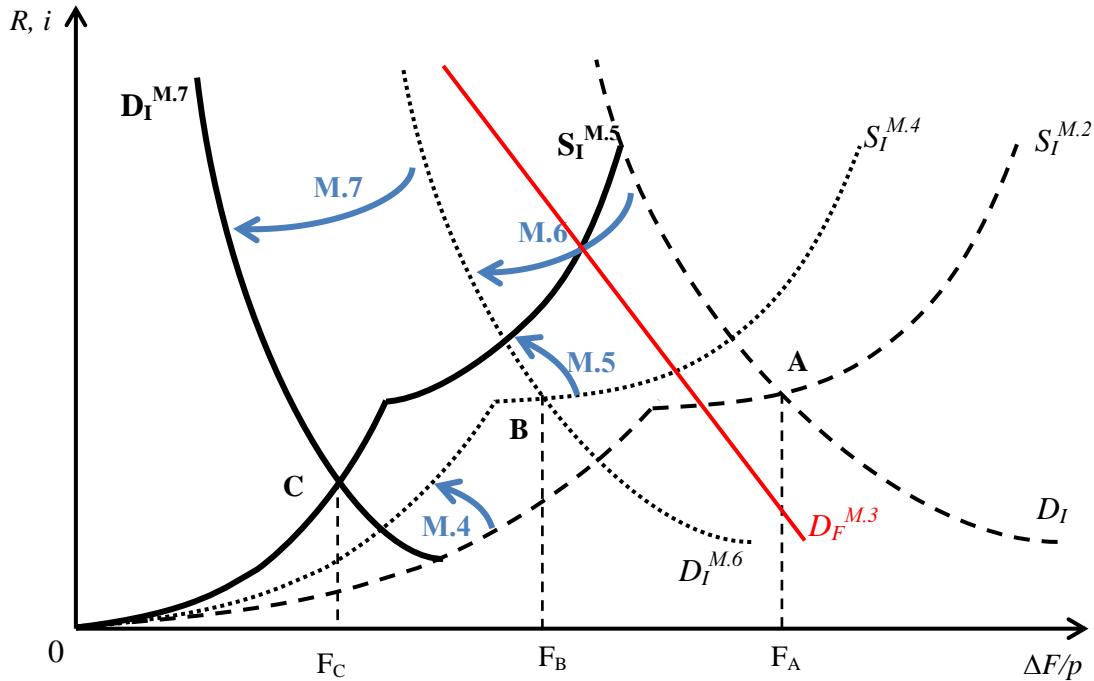


Рис. 1.6.4. Модификация спроса и предложения инвестиционных фондов
Обозначения соответствуют принятым ранее.

Как видно из рис. 1.6.4, в результате внутреннего и внешнего эффекта инсайдерской ренты объем накапливаемых инвестиционных фондов значительно сокращается ($F_C < F_B < F_A$).

Таким образом, благодаря последовательным модификациям функций спроса и предложения на инвестиционные фонды в рамках модели мегакорпорации Эйхнера, она стала более точно соответствовать российской действительности.

1.7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В начале данной главы было показано, какое негативное влияние на экономическое развитие России оказывает господствующая модель периферийного капитализма. Наша страна, по существу, все больше превращается в сырьевой приют Запада со всеми вытекающими негативными последствиями. Значительными являются уровень олигархичности, офшоризация экономики, утечки капитала и теневой сектор. Неравномерное распределение власти и ресурсов на глобальном уровне воспроизводится в отраслевом, региональном, социальном, институциональном и других аспектах экономической жизни внутри самой страны. Так, сырьевые экспортно-ориентированные отрасли и обслуживающий их финансовый сектор оказываются в привилегированном положении, а высокотехнологичное промышленное производство – в ущербном. Государство, отойдя от общенационального планирования, занимается не развитием всей экономики, а «точечно» вкладывает средства в отдельные её

субъекты. Происходит своего рода анклавизация хозяйства, усиливающая диспропорции и препятствующая позитивному планомерному развитию. Госкорпорации как раз и являются примером такой анклавизации.

Неизбежным следствием зависимого развития страны становится рост рентоориентированного поведения и «захват государства». Поиск ренты и экономический оппортунизм являются антагонистами нормальной хозяйственной деятельности. В значительной мере рентоориентированное поведение связано с использованием государственной и корпоративной бюрократией механизмов внеэкономического принуждения, монопольного положения, властных и иных полномочий в целях личного обогащения. Оппортунизм бюрократии может приводить к росту стоимости производства общественных благ и другим потерям для общества. В России высоки уровни коррупции, которая пронизывает не только бытовую сферу, но и государственное управление. Часть рентоориентированного крупного бизнеса и бюрократии образуют коалицию, что может обречь государство на деградацию и неэффективность.

В результате российских реформ и приватизации в России произошло становлении концентрированной собственности и инсайдерского неформального корпоративного контроля с господством частных интересов. Постоянны волны перераспределения собственности еще больше усугубляют ситуацию, делая поведение собственников краткосрочным, а капиталовложения – ущербными. Так, образование госкорпораций связано с очередной волной «псевдонационализации» в России и становлением бюрократо-олигархического капитализма. Анализ особенностей госкорпораций и зарубежного опыта функционирования подобных структур показывает, с одной стороны, объективность процессов консолидации активов и активного государственного участия, а с другой – во многом неформальный характер и бесконтрольность этих процессов в России.

Рассмотрение модели инсайдерского контроля в российских корпорациях, разработанной Р.С. Дзарасовым и Д.В. Новоженовым, показало ее актуальность, а также целесообразность взятия за основу для дальнейшего исследования. Авторы понимают под инсайдерами доминирующих в корпорациях лиц. Они контролируют, во многом неформально, финансовые потоки и стремятся изымать их часть в виде ренты. Для укрепления своего положения доминирующие контролеры бизнеса используют инфраструктуру инсайдерского контроля (ИИК), которая включает внутренние и внешние элементы. Инсайдерский контроль является главной причиной сокращения качества и объема инвестиций, несбалансированности и деградации экономики и криминализации хозяйства. Подтверждение этого на примере госкорпораций мы рассмотрим в следующих главах.

С помощью последовательных модификаций модели мегакорпорации Эйхнера Р.С. Дзарасовым и Д.В. Новоженовым был описан механизм принятия инвестиционного решения в российском крупном бизнесе. Ключевым является то, что в результате неформального инсайдерского контроля большая часть средств выводится контролерами бизнеса в виде ренты. Извлечение ренты усиливает краткосрочную временную ориентацию российских корпораций, стимулирует развитие внутрифирменных конфликтов, подрывает долгосрочные капиталовложения и в целом снижает темпы и качество экономического развития. Р.С. Дзарасов подчеркивает, что в условиях широко рекламированного экономического «подъёма», инвестиции российских компаний оказались

недостаточны ни для приостановки сокращения величины фонда основного капитала страны, ни для замедления его технологической деградации [Дзарасов, 2009, с. 38]. Это важное заключение подтверждается отмеченными в предыдущих параграфах эмпирическими данными.

После проведенного в данной главе теоретического обзора логичным будет применить рассмотренные модели инсайдерского контроля и инвестиционного поведения уже к российским государственным корпорациям. Так как они обладают рядом специфических черт, в следующей главе автором работы будет сделан ряд новых модификаций этих моделей.

ГЛАВА 2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНСАЙДЕРСКОГО КОНТРОЛЯ

2.1. ВВЕДЕНИЕ

Рентоориентированное поведение и инсайдерский контроль не могли не затронуть и государственные корпорации, образование и функционирование которых происходило в рамках существующей в России модели периферийного, сырьевого капитализма, противоречащей модели развития. Однако госкорпорации оказались еще в большей степени не склонны к развитию по сравнению с типичными российскими корпорациями, несмотря на все декларации высших чиновников. Созданные для них особые сверхпривилегированные условия функционирования стали мощным фактором усиления оппортунизма. Также есть основания полагать, что создание госкорпораций лишь провозглашалось как панацея от экономических бед, а реально преследовалась цель укрепления власти отдельных политических групп российской элиты. Как бы то ни было, вопрос о неэффективности госкорпораций, признанных таковыми высшим руководством уже спустя 2 года после их создания, интересен и требует подробного изучения. В первом параграфе будут рассмотрены особенности образования и задачи госкорпораций, правовые основы функционирования, условия контроля, преимущества и недостатки. Во втором параграфе мы ближе ознакомимся с инсайдерской моделью поведения государственных корпораций. Будет рассмотрено, кто является инсайдерами и какие они преследуют цели, какие элементы инфраструктуры неформального контроля они создают и, с помощью каких механизмов ими изымается инсайдерская рента, к каким последствиям приводит инсайдерский контроль. В третьем параграфе речь пойдет о модели формирования инвестиционного решения государственной корпорации в условиях инсайдерского контроля. На основе выявленных особенностей ГК будет модифицирована инвестиционная модель типичной российской корпорации.

2.2. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСКОРПОРАЦИЙ

2.2.1. Описание государственных корпораций

Образование и деятельность государственных корпораций (ГК) стали важным направлением государственной экономической политики в 2007 году. Ее существенным фактором послужило то, что у государства появились значительные финансовые ресурсы для решения масштабных задач, в то время как проблемы несбалансированности развития российской экономики, ее отсталости и экспортно-сырьевой ориентации к этому времени приобрели хронический характер. В связи с этим в 2007 году в своем президентском послании В.В. Путин поставил задачу концентрации ресурсов государства для реализации единой стратегии развития страны, и предложил создать несколько государственных корпораций и выделить им значительные средства [Президентское послание..., 2007]. Обзор госкорпораций и целей их деятельности приведен в табл. 2.2.1.

Госкорпорации весьма разнородны. Некоторые из них заняты функциями консолидации и управления активами в военной, атомной или других сферах с целью успешной конкуренции на мировом рынке, другие - выполняют важные государственные задачи и проекты, деятельность третьих сводится к распределению бюджетных средств и стимулированию инвестиций и инноваций.

Таблица 2.2.1. Государственные корпорации России и их описание

Государственная корпорация		Федеральный закон и дата образования	Генеральный директор	Численность работников, чел.	Активы на 31.12.2011 г., млрд. руб.	Чистая прибыль в 2011 г., млрд. руб.	Финансовые вложения на 31.12.2011, млрд. руб.	Цели деятельности
1.	Агентство по страхованию вкладов (ACB)	№177-ФЗ от 23.12.2003	Александр Турбанов	551 (31.12.11)	726,0	6,0	168,4	Обеспечение функционирования системы страхования вкладов, ведение реестра банков-участников ССВ, выплаты вкладчикам страховых возмещений по вкладам, управление фондом обязательного страхования вкладов (ФОСВ), финансовое оздоровление банков
2.	Банк развития («Внешэкономбанк»)	№82-ФЗ от 17.05.2007	Владимир Дмитриев	1781 (31.12.10)	2157,7	19,8	720,1	Создание условий для стимулирования инвестиций, финансирование долгосрочных инвестиционных проектов, предоставление госгарантий по кредитам, развитие механизмов ГЧП, содействие привлечению иностранных инвестиций, реализация антикризисных мер государства
3.	ГК «Роснанотех» (ОАО «Роснано»)	№139-ФЗ от 19.07.2007	Анатолий Чубайс	375 (31.12.11)	175,1	-3,0	91,3	Коммерциализация нанотехнологических разработок, создание на их основе работающего бизнеса, финансирование проектов, построение в России конкурентоспособной наноиндустрии
4.	Фонд содействия реформированию ЖКХ	№185-ФЗ от 21.07.2007	Константин Цицин	н/д	44,8	1,8	0,0	Создание благоприятных условий проживания, стимулирование реформирования ЖКХ, финансирование капитального ремонта и переселения граждан из аварийного жилья
5.	«Олимпстрой»	№238-ФЗ от 30.10.2007	Сергей Гапликов	1235 (31.12.10)	127,5	4,0	0,2	Организация проведения Зимней Олимпиады 2014, строительства и эксплуатации олимпийских объектов в Сочи, привлечение частных и государственных инвестиций, создание условий для развития Сочи как горноклиматического курорта
6.	«Ростех»	№270-ФЗ от 23.11.2007	Сергей Чемезов	898 (31.12.12) 788 тыс.	356,4	1,5	231,0	Содействие в разработке, производстве и экспорте высокотехнологичной промышленной продукции гражданского и военного назначения
7.	«Росатом»	№317-ФЗ от 01.12.2007	Сергей Кириенко	275 тыс. (31.12.11)	842,4	14,8	823,6	Управление ядерными активами России, развитие атомной энергетики и предприятий ядерного топливного цикла, обеспечение ядерной безопасности, развитие науки

Источник: составлено автором по данным годовой отчетности госкорпораций

В конце 2007 года были уже созданы или находились в процессе создания следующие ГК: 1) Агентство по страхованию вкладов (АСВ) (первая госкорпорация, преобразованная из Агентства по реструктуризации кредитных организаций (АРКО) в 2004 г.); 2) «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» («ВЭБ») (создан на основе Внешэкономбанка СССР); 3) Государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта («Олимпстрой») (образована до 2014 года); 4) «Российская корпорация нанотехнологий» («Роснанотех») (позже преобразована в ОАО «Роснано»); 5) «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (ФСР ЖКХ); 6) Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» (создана за счет слияния Федерального агентства по атомной энергии и ОАО «Атомный энергопромышленный комплекс»); 7) Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех» (создана на основе «Рособоронэкспорта»).

Эти структуры получили широкий набор функций и значительные объемы государственного имущества. По оценкам И. Ваславской, ГК так или иначе контролируют около 40% экономики страны [Ваславская, 2010]. По расчетам А.Г. Зельднера, на госкорпорации приходится примерно 22% расходной части бюджета [там же].

2.2.2. Правовые особенности российских госкорпораций

Отметим некоторые существенные для нашего исследования правовые особенности функционирования госкорпораций:

1. Госкорпорация образуется на основании специального федерального закона, в соответствии с которым осуществляет свою деятельность. В каждом законе предусмотрены цели, задачи и отдельные особенности ГК, то есть их регулирование осуществляется на индивидуальной основе и в ряде случаев может не согласовываться с нормами законодательства.

2. Цель ГК, зафиксированная в ст. 7.1 закона о некоммерческих организациях (*«осуществление социальных, управлеченческих или иных общественно полезных функций»*), является весьма неопределенной, что закладывает основания для субъективного подхода при определении функций ГК и оценке результатов ее деятельности.

3. Прописанная в законе некоммерческая сущность ГК означает отсутствие получения прибыли в качестве основной цели деятельности. ГК вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых создана.

4. Госкорпорация - это не имеющая членства организация. Правительство учреждает, формирует органы управления и ликвидирует ГК.

5. ГК создается на основе имущественного взноса РФ в виде активов государственных предприятий, бюджетных средств и др.

6. Имущество, переданное ГК, перестает быть государственной собственностью, но и не является частным, становясь как бы *госкорпоративным*. Это повышает риски злоупотреблений.

7. Государственная корпорация не отвечает по обязательствам РФ, а РФ не отвечает по обязательствам госкорпорации (ст. 7.1. закона об НКО).

8. На ГК поначалу не распространялись положения о раскрытии информации, обязательные для публичных ОАО.

9. На ГК не распространяются положения ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)».

10. Высшие органы управления ГК поначалу не были обязаны принимать долгосрочные планы развития. Требование появилось только спустя несколько лет после начала функционирования ГК.

11. На ГК не распространялись положения ФЗ № 94 о проведении госзакупок, что позволяло им проводить закупки в весьма произвольном порядке. Только с 01.01.2012 стал действовать специальный закон № 223-ФЗ, регулирующий деятельность в данной сфере [Тезисы выступления Министра..., 2012]. Однако его эффективность вызывает сомнения.

Как видно, для государственных корпораций созданы весьма привилегированные условия. При этом возможности контроля за их деятельностью и целевым характером расходования средств существенно ограничены. В учебнике по гражданскому праву СПбГУ отмечается, что «*Появление государственных корпораций в ряду некоммерческих организаций – опасный симптом размывания всей системы некоммерческих юридических лиц...*» (курсив мой – А.С.) [Гражданское право, 2008, с. 210]. Эксперты СФ РФ отмечают «осознанную архаизацию» российского государства, «разложение основ законодательства» и в связи с этим прогнозируют провал попытки повышения конкурентоспособности России на мировой арене [Доклад «Государственные корпорации...», 2008, с.3,18].

2.2.3. Контроль за деятельностью госкорпораций

Дискуссии по вопросу рациональности создания ГК обозначили целый ряд серьезных проблем, касающихся механизмов обратной связи и контроля за их деятельностью. Несмотря на привилегированное положение, **контроль** за деятельностью ГК установлен на низком уровне: 1) низкий уровень госконтроля за степенью и качеством выполнения возложенных на ГК функций и задач; 2) низкий уровень контроля за эффективностью распоряжения выделенными активами; 3) низкая эффективность работы наблюдательных советов; 4) отсутствие механизмов оценки результатов деятельности ГК и степени достижения ими установленных целей; 5) не предусмотрена ответственность управленицев ГК за невыполнение государственных программ; 6) нет механизмов оценки деятельности органов управления ГК, в частности топ-менеджмента, наблюдательных советов и высшего руководства [Доклад «Государственные корпорации...», 2008; Генеральная прокуратура..., 2009; Делягин, 2008; Пиковская, 2008; Сулакшин, 2009; Устюжанина, 2009; Ваславская, 2010]. Несмотря на то, что госкорпорации были образованы за счет имущества государства, их деятельность была в значительной степени выведена из-под контроля государственных органов, а контроль со стороны общества был и вовсе сведен к нулю. Без согласия ГК государственные органы не могут запрашивать распорядительные документы, требовать информацию о деятельности ГК, направлять представителей для участия в проводимых ГК мероприятиях, проводить проверки деятельности ГК, выносить предупреждения и требовать устранения нарушений. Даже на депутатские запросы законодателей госкорпорация отвечать не обязана. Неоднократные попытки некоторых депутатов Госдумы внести поправки и заставить ГК отчитываться перед Думой постоянно отклонялись [А.В. Багаряков внес законопроект..., 2011]. Фактически только высшие органы власти (Правительство РФ, Президент РФ) имеют определенную возможность контролировать деятельность ГК и влиять на нее, получая отчетность и данные проверок и назначая руководящие органы.

Нельзя сказать, что законодательство по ГК не дорабатывается. Так, 5 января 2011 года был подписан закон о совершенствовании правового режима деятельности ГК. Их обязали утверждать стратегии деятельности, на работников ГК стали распространяться ограничения, установленные для госслужащих, определен порядок совершения крупных сделок, унифицирован порядок размещения временно свободных средств и т.д. Одновременно было разрешено включение в состав наблюдательных советов членов, не являющихся госслужащими, что, скорее, ослабило контроль.

Периодически проводятся проверки государственных и других корпораций Счетной Палатой, Генеральной прокуратурой и другими структурами. Положительным фактом является то, что выявляются проблемы их функционирования, а за нарушения наказываются коррупционеры. Однако, по мнению автора, требуется значительное усиление механизмов ответственности и государственного воздействия и контроля за этими структурами.

В мае 2012 г. вышло неофициальное поручение В.В. Путина, согласно которому госкорпорации обязаны ежемесячно представлять в ФНС и Росфинмониторинг информацию о своих сделках, после чего проходит их проверка на предмет аффилированности с руководством и др. нарушения [Казьмин, 2013]. По сути это признание серьезных проблем с контролем над госкорпорациями, раз приходится использовать неформальные механизмы. Полноценный контроль возможен только в случае согласования решений и доступа к информации наибольшего числа заинтересованных сторон - в первую очередь общества, которое платит налоги в бюджет, за счет которого содержатся менеджеры госкорпораций, профсоюзов, парламента, государственных органов. Контроль необходимо усилить в рамках восстановления планово-рыночной системы и с помощью создания аналога комитета народного контроля, о чем будет сказано в заключении работы.

Итак, наблюдается низкий уровень контроля за деятельностью ГК и расходованием ими бюджетных средств. Это закладывает благоприятные основания для рентоориентированного поведения.

2.2.4. Схема управления госкорпорацией

Как уже отмечалось, правовые, организационные и иные особенности ГК устанавливаются отдельными законами. Поэтому, хотя у них несколько по-разному формируются управляющие органы, в целом именно Президент и Правительство имеют решающее влияние. По мнению экспертов СФ, это ставит экономическое поведение ГК в зависимость от политической конъюнктуры [Доклад «Государственные корпорации...», 2008, с.11].

Рассмотрим на схеме на рис. 2.2.1 типичную структуру управления госкорпорацией. В качестве примера возьмем ГК «Роснанотех» до преобразования в акционерное общество. Основными органами управления ГК являются наблюдательный совет, правление и генеральный директор. Генерального директора Корпорации назначает и освобождает от должности Президент Российской Федерации. Правительство Российской Федерации: 1) назначает и освобождает от должности членов наблюдательного совета; 2) определяет размер вознаграждения генерального директора; 3) регулирует инвестирование средств Корпорации и т.д. ГК обязана предоставлять Правительству и Президенту годовой отчет о своей деятельности, а также данные проверок аудиторов и ревизионной комиссии.

Единоличным исполнительным органом является *генеральный директор*, который осуществляет руководство текущей деятельностью, возглавляет правление, представляет интересы корпорации в отношениях с внешними институтами и т.д. *Правление корпорации* является коллегиальным исполнительным органом и назначается НС по представлению гендиректора. Правление утверждает решения о финансировании проектов, подготавливает отчетность, предлагает направления использования прибыли и осуществления заимствований, определяет размеры окладов и т.д. *Ревизионная комиссия* является органом внутреннего финансового контроля. *Научно-технический совет* осуществляет предварительное рассмотрение проектов, подготовку рекомендаций о целесообразности их финансирования и рассматривает отчеты о ходе их реализации.

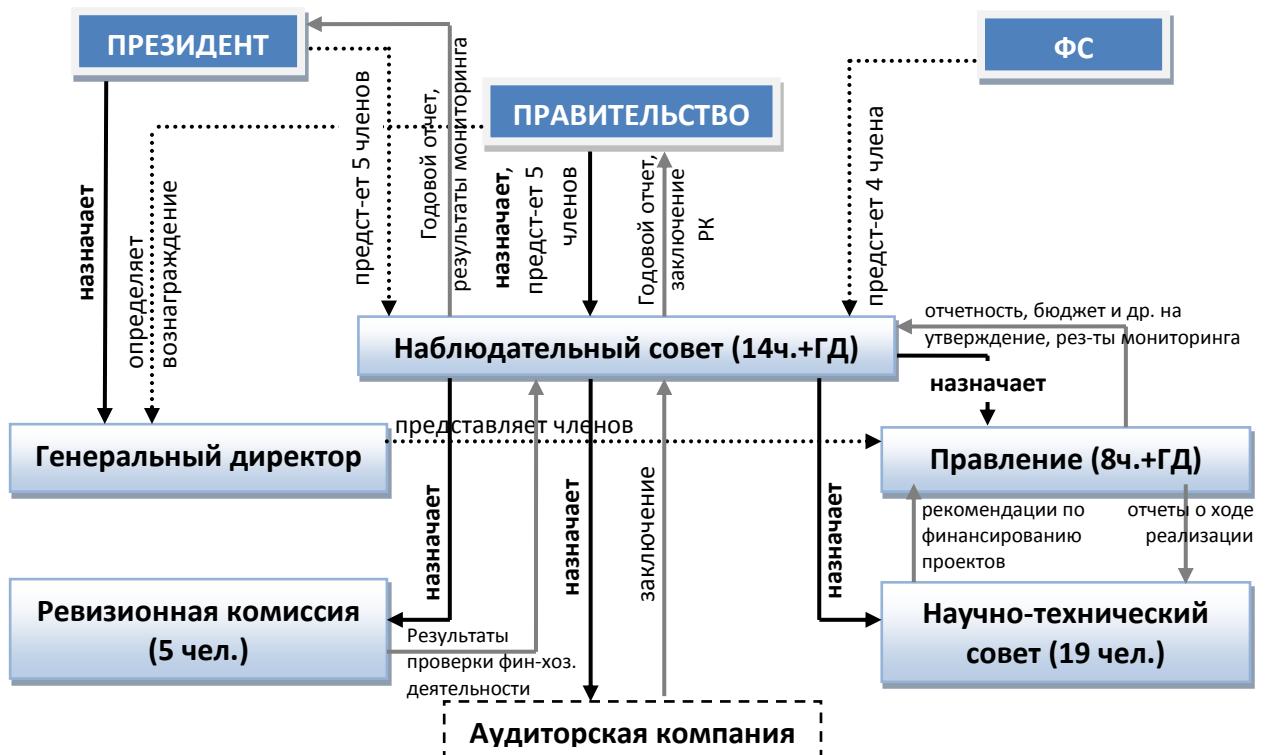


Рис. 2.2.1. Структура управления госкорпорацией на примере ГК «Роснано»
(действ. до марта 2011)

Источник: [ФЗ «О российской корпорации нанотехнологий» №139-ФЗ, 2007],
[Годовой отчет ГК «Роснанотех» за 2010 г., 2011]

Высшим органом управления корпорации является *наблюдательный совет* (НС), состоящий из 14 членов и гендиректора. Формально именно этот орган наделен полномочиями по утверждению ключевых решений ГК и контролю за их исполнением, в частности НС утверждает финансовый план и отчетность, принимает решения о привлечении средств, отчуждении имущества, создании филиалов и целевых фондов, определяет размер окладов и бонусов руководства и т.д. Члены наблюдательного совета ГК назначаются Правительством по представлению Президента, Госдумы, Совета Федерации и себя. Первая проблема связана с тем, что данная структура комплектуется, как правило, широким спектром чиновников и бизнесменов, занятых в других областях и имеющих мало отношения к сфере деятельности ГК. Уже по профессиональным и техническим причинам (занятость на основном месте работы) члены НС неспособны эффективно

контролировать деятельность ГК. Во-вторых, вряд ли у них есть в этом заинтересованность. В результатах проверки госкорпораций Генпрокуратурой РФ отмечается ненадлежащее и формальное отношение членов НС к участию в их работе. Так, больше половины членов наблюдательного совета ГК «Роснанотех» не принимали участие в 2/3 заседаний совета в 2007-2009 гг. [Генеральная прокуратура..., 2009]. Отчёты о деятельности ГК слушались без предварительной проверки достоверности информации и оценки обоснованности расходов. Более 2/3 заседаний ГК проходили заочно, а отчёты о деятельности утверждались путём заочного голосования даже без присутствия членов НС. [там же]. Иными словами, НС - это лишь формальный орган, задача которого - утвердить решения правления и гендиректора. Впрочем, в результате преобразования в ОАО упраздняется даже такая фиктивная структура контроля.

Таким образом, принятие решений в госкорпорациях и контроль за финансовыми потоками сосредоточены в руках правления, генерального директора и его заместителей.

2.2.5. Полномочия менеджмента госкорпораций

На фоне низкого контроля за деятельностью госкорпораций мы наблюдаем широкие полномочия и возможности для злоупотреблений, которые предоставлены доминирующем в них группам. В первую очередь они связаны с необоснованным завышением окладов, бонусов, непрофильных расходов. Также стоит выделить: 1) возможность передачи денежных средств и другого имущества госкорпораций дочерним, зависимым и другим юридическим лицам (в т.ч. иностранным) в качестве учредителя. Так как соучредителями этих компаний могут быть частные предприятия (зарубежные, офшорные и т.д.), активы могут быть фактически выведены и приватизированы [Доклад «Государственные корпорации...», 2008]; 2) размещение в финансовых институтах временно свободных средств; 3) открытие банковских счетов в России и за рубежом; 4) инвестиции в иностранные организации; 5) создание новых некоммерческих организаций; 6) создание филиалов и представительств, в том числе за рубежом. Существуют и специфические возможности и риски злоупотреблений в рамках каждой отдельной госкорпорации. Деятельность «Роснано» связана с реализацией венчурных проектов, в которых высоки риски вывода средств под ширмой уникальности. «Олимпстрой» координирует проекты в строительстве, которое отличается повышенными коррупционными рисками [Хаймович, 2012, с. 367]. «Ростехнологии» являются посредниками в такой скрытной сфере, как экспорт и импорт вооружения. «Агентство по страхованию вкладов» занимается сбором взносов в фонд обязательного страхования и санацией банков, активы которых весьма соблазнительны для присвоения.

Как отмечают эксперты СФ, набор полномочий и экономических стимулов деятельности менеджмента в госкорпорациях способствует злоупотреблениям в большей степени, чем в любых других организациях [Доклад «Государственные корпорации...», 2008, с. 25]. У ГК находят немало общего с феодальными системами откупов и кормления [там же, с. 18].

2.2.6. Преимущества госкорпораций

Как уже отмечалось, создание госкорпораций было инициировано высшим руководством и преподносилось как «рецепт преодоления застоя». Так, С. Чемезов в своем интервью в 2007 году отметил: «уже найден рецепт преодоления застоя - это создание в наиболее важных секторах экономики государственных

корпораций» [Госкорпорация экономического..., 2007]. Впрочем, был и более сдержанные оценки потенциала госкорпораций [там же; Еганян, 2007; Симачев и др., 2009; Паппэ и др., 2009; Савицкий и др., 2011; Путин, 2012]. В целом широких дискуссий по поводу целесообразности создания ГК не проводилось, как правило, все оценки высказывались постфактум. Не было единства мнений по этому вопросу и у государственных чиновников. Не наблюдалось единства и в научных кругах. Рассмотрим аргументы сторонников создания госкорпораций в обоснование *преимущества* подобных структур, с учетом степени конъюнктурной и лоббистской заинтересованности.

1. Приводится опыт западных стран, в частности успешный опыт кейнсианской политики (см. главу 1). Однако, во-первых, образование этих структур на Западе носило не спонтанный и келейный характер, как в России. Во-вторых, эти структуры находятся под гораздо более жестким контролем. В-третьих, кейнсианство на Западе было ответом на успехи роста советской плановой экономики. Встает вопрос: а не разумнее ли сразу обратиться к богатому отечественному опыту планирования экономики?

2. Госкорпорации способны осуществлять важные для общества функции на бесприбыльной основе и в большей мере способны сдерживать рыночную стихию и погоню за сверхприбылями [Госкорпорация экономического..., 2007]. Б. Кагарлицкий настаивает, что развитие сектора госкорпораций - неизбежная стратегия для страны, которая пытается совершить рывок в модернизацию [Зыкова, 2011]. Создание ГК позволит ввести контроль над важными отраслями экономики, создаст инструменты модернизации, оптимизирует государственную собственность, ускорит реализацию государственных решений, устранит негибкость организаций бюджетного сектора и т.д. [Степанов, 2010, с.8; Фадеев и др., 2010, с.153]. Поддерживая тезисы о необходимости активной роли государства в организации развития, автор тем мне менее сомневается, что с этим способны справиться госкорпорации в том виде и в рамках той бесплановой и рентоориентированной системы управления, которая сложилась.

3. Госкорпорации - единственная форма, которая привязана к национальным интересам [Зыкова, 2011; Савицкий и др., 2011; Путин, 2012]. Другие инструменты и организационно-правовые формы, существующие в России, вряд ли способны справиться с имеющимися проблемами. Механизмы косвенного регулирования экономики являются слабыми и недостаточными. ФГУПы часто критикуются за излишний бюрократизм. Акционерное общество ориентировано в первую очередь на прибыль, нежели решение важных задач. По замыслу, ГК должна вобрать в себя лучшие качества от каждой из имеющихся ОПФ. Однако, возможен прямо противоположный сценарий, когда будут переняты как раз самые негативные черты (бюрократизм и коррупция, с одной стороны, и доминирование частного интереса наживы – с другой).

4. Концентрация капиталов в рамках госкорпораций в большей мере позволяет реализовывать долгосрочные инвестиционные проекты. Однако не всегда консолидация разрозненно действующих на рынке предприятий ведет к снижению транзакционных издержек [Устюжанина и др., 2008, с. 610]. Еще К. Маркс отмечал стремление капитала к расширению и захвату власти на рынке ради сверхприбылей. В связи с этим бюрократия госкорпораций, которые образовывались для одних целей, при отсутствии полноценного контроля может начать преследовать свои собственные интересы. Например, пользуясь своим

влиянием, захватывать непрофильные, но прибыльные активы и бросать на произвол судьбы те, которые госкорпорация обязана развивать (см. кейс-стади 4).

5. Главная конкуренция происходит в глобальном масштабе, но небольшие разрозненные предприятия вряд ли способны успешно конкурировать с мировыми гигантами в авиации, судостроении, военном машиностроении и др. отраслях. Концентрация капитала в рамках ГК позволит решить эту проблему [Путин, 2012; Госкорпорация экономического будущего, 2007]. Отмеченный аргумент справедлив, однако для успешной конкуренции на мировой арене стране необходимо проводить в целом национально ориентированную экономическую политику. Россию же на протяжении более 20 лет встраивают в мировую экономику в роли новой периферии, а в таких условиях и госкорпорации могут начать обслуживать интересы транснационального капитала, а не соревноваться с ним.

2.2.7. Недостатки и проблемы функционирования госкорпораций

Однако целый ряд условий реального функционирования ГК свел на нет декларируемые преимущества. С самого начала эти структуры стали вызывать массу разнообразной критики в свой адрес со стороны ученых и специалистов [Доклад «Государственные корпорации...», 2008; Делягин, 2008; Пиковская, 2008; Сулакшин, 2009; Устюжанина, 2009; Ваславская, 2010]. Высшее руководство страны уже в 2009 г. отмечало бесперспективность ГК, а спустя еще три года было вынуждено констатировать недостаточную прибыльность, капитализацию и глобальную конкурентоспособность большинства госкорпораций и других интегрированных структур [Послание Федеральному Собранию, 2009; Путин, 2012]. Отметим **недостатки и проблемы**, связанные с функционированием госкорпораций.

1. Госкорпорации в России во многом выведены даже из-под полноценного государственного контроля. Неформальные взаимоотношения с высшими чиновниками, а также практика назначения по принципу личной лояльности еще больше способствует коррупции. Контроль общества за ГК и вовсе сведен к нулю. В то же время в западноевропейских корпорациях контроль гораздо более жесткий, а деятельность осуществляется на основе согласования интересов разных сторон (государства, профсоюзов и т.д.).

2. Бюджетные средства для госкорпораций - бесплатный ресурс, который в условиях отсутствия жесткого контроля обречен расходоваться неэффективно и выводиться в виде ренты. Имущество, полученное госкорпорацией, становится ее собственностью. Это ведет, по мнению А. Кудрина, к «безвозмездной приватизации» (курсив мой – А.С.) государственного имущества [Киселева, 2008]. Форма ГК является радикальным переводом госсобственности в негосударственный сектор при минимальных выгодах для государства и при повышенном риске бесконтрольного использования и вывода активов [Доклад «Государственные корпорации...», 2008, с.14].

3. Так как у российского правительства нет единой системы целеполагания, стратегии и плана развития, то это создает дополнительные условия бесцельной растраты ресурсов. Модернизацию вряд ли возможно организовать без механизмов государственного планирования экономики. В условиях бесконтрольности, отсутствия четко поставленных целей и задач, а также механизмов оценки их достижения доминирующие в ГК рентоориентированные группы могут

использовать общественные интересы лишь как ширму для прикрытия реализации своих алчных интересов.

4. Образование госкорпораций оказалось весьма спонтанным, и келейным процессом. Не проводилось широкой научной, правовой и организационной подготовки и обоснования [Колобова, 2012]. В результате стали появляться правовые коллизии, несогласованность действий органов власти, неуверенность в правильности принятых решений, что повышало недоверие к этим институтам. Модернизация невозможна без широкого и открытого вовлечения в этот процесс всего общества.

5. Система планирования даже внутри самих госкорпораций является весьма неполноценной. В этом мы сможем убедиться, проанализировав неудовлетворительные результаты выполнения ими государственных программ. Мало того, программы развития, по мнению некоторых экспертов декларативные, у ГК появились по требованию Президента лишь спустя 4 года после образования. В связи с этим появился термин «принуждение к инновациям», показывающий отсутствие у этих структур заинтересованности в развитии [Принуждение к инновациям, 2009; Товтайло и др., 2012; Рейтинг программ инновационного..., 2012].

6. Для сферы новейших технологий и инновационных проектов, не имеющих аналогов, весьма сложно оценить эффективность и добросовестность управления. В случае, когда контроль почти вовсе отсутствует, добросовестно неудачные результаты становятся неотличимы от злоупотреблений. Механизмы ответственности за результат и оценки эффективности работы управленцев ГК недостаточно разработаны, поэтому общество и государство становится не способным ни поощрить честных руководителей госкорпорации, ни предотвратить оппортунизм. В результате в госкорпорациях образуется *система отрицательных стимулов*, которая способствуют злоупотреблениям и неэффективному управлению [Доклад «Государственные корпорации...», 2008, с. 30-32].

7. Консолидация официально контролируемых государством активов в рамках мегаструктур означает концентрацию влияния в руках одних кланов бюрократии в ущерб власти других. Для некоторых ГК, по мнению экономистов, не определены конкретные конечные результаты, которых они должны добиться, что позволяет использовать ресурсы как для достижения скрытых целей, так и для обогащения и укрепления влияния представителей своего клана [там же; Делягин, 2008; Сулакшин, 2009].

Все это неизбежно способствует сокращению временного горизонта ориентирования в госкорпорациях и закладывает благоприятную основу для рентоориентированного поведения.

2.3. СИСТЕМА ИНСАЙДЕРСКОГО КОНТРОЛЯ В ГОСКОРПОРАЦИЯХ

В российской практике корпоративного управления крупным бизнесом обычным явлением стал неформальный контроль различных групп над активами и финансовыми потоками предприятий [Дзарасов, 2009; Устюжанина, 2009]. Государственные корпорации не стали исключением. Анализ правовых основ образования и функционирования ГК, особенностей управления и контроля за их деятельностью, полномочий и стимулов менеджмента, а также преимуществ и недостатков этих структур позволяет констатировать наличие колossalных рисков злоупотреблений и рентоориентированного поведения. Госкорпорации оказались в

значительной степени подвержены негативному воздействию инсайдерского контроля. В данном параграфе мы убедимся, что деятельность инсайдеров в госкорпорациях во многом направлена на поддержание инфраструктуры своего контроля и извлечение инсайдерской ренты. Также будут показаны последствия этого явления с точки зрения общественных интересов.

2.3.1. Инсайдеры и инфраструктура контроля

Как отмечалось в первой части работы, под термином *инсайдеры* понимаются такие заинтересованные в деятельности корпорации стороны, которые с помощью экономического и внеэкономического принуждения, своего формального и преимущественно неформального положения имеют возможность влиять на корпоративное управление, полностью или частично контролировать финансовые потоки, и стремятся изымать их часть в виде ренты. Согласно принятой нами ранее классификации нарисуем портрет инсайдера госкорпораций. «*Крупный*» инсайдер может занимать пост главы ГК или его заместителя, место в правлении либо руководящую должность в подконтрольной ГК компании (аффилированный с ГК инсайдер), либо вовсе не занимать формальных постов в ГК (неаффилированный инсайдер). Он обладает широкими связями с государственными чиновниками, силовиками и крупными бизнесменами, а также развитой сетью офшорных и фиктивных фирм. «*Средние*» и «*мелкие*» инсайдеры, которых гораздо больше, могут полностью или частично контролировать финансовые потоки на проектных и зависимых предприятиях ГК, являясь директорами, менеджерами, крупными акционерами и т.д., и сосредотачивают свои усилия по изъятию ренты именно на этом уровне. В рамках ставшей популярной темы борьбы с коррупцией руководство госкорпораций активно демонстрирует борьбу с особенно неосмотрительными «мелкими» и «средними» инсайдерами. Однако обычно у «крупных» инсайдеров достаточно власти, чтобы избежать преследования.

В типичных российских корпорациях укрепление инфраструктуры инсайдерского контроля позволяет инсайдерам защититься от внешних посягательств и тем самым укрепить стабильность, увеличить временной горизонт ориентирования и начать осуществлять более масштабные инвестиции [Дзарасов, Новоженов, 2009]. В госкорпорациях картина складывается иная. Государство заложило в законах и программах долгосрочный характер деятельности ГК. Однако при этом оставило на предельно низком уровне контроль и ответственность за расходование бюджетных средств. Функции менеджмента ГК фактически сводятся к распределению выделенного объема «бесплатных» бюджетных ресурсов. В таких условиях возрастают риски более интенсивного вывода средств, т.е. *краткосрочной временной ориентации*. Долгосрочное развитие при этом может лишь имитироваться. Экономические потери в ГК поэтому могут оказаться значительно выше, чем в тех типичных российских корпорациях, которые обладают дефицитом ресурсов. Рента инсайдеров госкорпораций сочетает в себе признаки феодального дохода и дохода от оппортунистической деятельности. Как подчеркивает глава комитета по промышленной политике СФ В. Завадников, образование госкорпораций по сути означает «*создание новой бюрократии, зарабатывающей на эксплуатации властных полномочий*» (курсив мой – А.С.) [Завадников, 2008].

Неформальная власть крупных инсайдеров госкорпораций над активами опирается на инфраструктуру контроля - систему взаимосвязанных формальных и

неформальных институтов (см. рис. 2.3.1). Помимо тех элементов ИИК, которые были выделены Р.С. Дзарасовым для ТРК и рассмотрены нами в первой главе, целесообразно дополнить схему и другими важными звенями. К основным *внутренним элементам инфраструктуры инсайдерского контроля* в государственных корпорациях целесообразно отнести также опору на «свою» команду управленцев, семейственность и клановость, подконтрольные профсоюзы. Продвижение «своих» людей или родственников на ключевые посты в какой-то мере гарантирует, что финансы не будут уводиться без ведома доминирующих контролеров.

Внутренние элементы могут быть направлены на противостояние оппортунизму «мелких» и «средних» инсайдеров. При этом возможны следующие ситуации. Если руководство страны назначило на должность руководителя ГК добросовестного руководителя, он может начать искоренять рентоориентированное поведение. Однако созданная институциональная среда (привилегированное положение, масштабные финансовые потоки, низкий уровень общественного и государственного контроля, слабость механизмов ответственности) будут стимулировать рентоориентированное поведение, не его, так его подчиненных. В таких условиях борьба с инсайдерами может оказаться неэффективной или фрагментарной. Если же ГК возглавляет изначально группа «крупных» инсайдеров, то чем сильнее у них жажда наживы, тем выше будут стимулы выводить финансовые потоки и у нижестоящих инсайдеров, тем больше средств придется затратить «крупным» инсайдерам на поддержание внутренней инфраструктуры контроля и борьбу с «мелкими» и «средними» инсайдерами, или хотя бы демонстрацию этого.



Рис. 2.3.1. Инфраструктура инсайдерского контроля (ИИК) в госкорпорациях

Может также начать выстраиваться *система потоков ренты*. Суть ее заключается в том, что «крупный» инсайдер не борется с оппортунизмом «средних» и «мелких» инсайдеров, а наоборот позволяет и даже поощряет их изымать ренту из финансовых потоков. Однако при строгом соблюдении правила и порядка перечисления доли ренты вышестоящему инсайдеру. Нижним звеньям оппортунистов это выгодно, поскольку не требуется усилий по преодолению систем безопасности и контроля, а в случае разоблачения им может быть обеспечена защита, как мы убедимся на примерах далее. «Крупные» инсайдеры могут тем самым обезопасить себя и вывести из-под удара инфраструктуру инсайдерского контроля в случае налоговых и прочих проверок, свалив всю вину на «плохих» подчиненных.

Внешние элементы ИИК в государственных корпорациях не менее значимы для «крупных» инсайдеров, так как обеспечивают долгосрочные основы благополучия. Согласимся, что такие элементы, как 1) связи с государственными чиновниками, 2) цепочки офшоров и 3) внешняя защита прав собственности, которые выделяет Р.С. Дзарасов, являются типичными и для государственных корпораций. Однако автор считает целесообразным выделить и некоторые другие элементы, а именно: 4) мощный «административный ресурс»; 5) связи с внешними «крупными» инсайдерами (в частности олигархами), 6) цепочки фиктивных и подставных фирм, 7) аффилированные лица; 8) создание благоприятного общественного мнения (PR в СМИ), 9) внешние аудиторы и оценщики бизнеса, 10) финансовые институты. Рассмотрим подробнее некоторые отмеченные выше элементы.

Наличие отдельных элементов контроля далеко не обязательно сразу говорит о наличии инсайдерского контроля. Однако чем больше элементов контроля задействовано, чем более они являются неформальными, тем выше риски рентоориентированного поведения.

A.1) Централизация принятия решений

Госкорпорации наглядно демонстрируют пример сращивания функций собственности и управления (см. главу 1). Централизация принятия решений у доминирующих групп позволяет сохранить контроль, снизить оппортунизм на более низких уровнях, обеспечить устойчивость положения. С другой стороны увеличивается бюрократизм и транзакционные издержки. Инсайдеров, в первую очередь, интересует централизация власти по вопросу распоряжения финансовыми потоками как внутри госкорпорации, так и в ее дочерних и зависимых фирмах и фондах. Как отмечает экономист М. Делягин, неограниченный административный ресурс управляемцев ГК позволяет распространить свое влияние и занять все возможные ниши, которые кажутся привлекательными [Семейная империя..., 2011]. Однако централизация принятия решений является необходимым признаком инсайдерского контроля, но не достаточным.

A.2,3) Внутренний контроль и аудит и служба безопасности

Рентоориентированное поведение в высших звеньях управления объектом распространяется и на другие уровни. У «крупных» инсайдеров появляются конкуренты по извлечению ренты – «средние» и «мелкие» инсайдеры. Для борьбы с ними приходится усиливать внутренние системы контроля и безопасности. Это ведет к увеличению непроизводительных расходов и сокращает инвестиционный потенциал корпорации. Борьбу с инсайдерами могут вести и добросовестные

руководители, поэтому данный элемент в отдельности также не является достаточным.

A.4) «Своя» команда управленцев

Генеральные директора госкорпораций, как правило, назначают на должности своих заместителей коллег по предыдущей высокой должности. С одной стороны, это может говорить о стремлении повысить исполнимость поручений и естественном желании опираться на проверенных людей. С другой стороны, это может свидетельствовать об отборе команды по принципу личной лояльности. Профессиональные качества в этом случае отходят на второй план, а неформальные отношения – выходят на первый, в результате чего возрастают риски инсайдерского контроля, отрицательного отбора сотрудников, некомпетентности и ошибок управления. Также очень часто госкорпорации стремятся продвинуть своих ставленников в руководящие органы зависимых компаний, что также имеет двоякие последствия: повышает исполнимость решений центрального офиса, но и увеличивает риски управленческих ошибок.

A.5) Семейственность и клановость

«Крупные» инсайдеры могут продвигать своих близких, друзей, знакомых или членов клана на важные должности в самой ГК или подконтрольных ей предприятиях, а также действовать в схемах по откачке инсайдерской ренты. Как отмечает Е. Ясин, «если нет общественного контроля, то это явление неизбежно» (курсив мой А.С.) [Шлейнов; 2011].

B.1) Неформальные связи с высшими чиновниками

Неформальные связи с различными представителями власти для инсайдеров госкорпораций крайне важны. Они позволяют им решать сразу несколько важных задач: а) защита и покровительство; б) лоббирование необходимых решений и законов; в) помочь в борьбе с конкурентами; г) политическая, информационная и силовая поддержка. Разумеется, этот элемент инфраструктуры контроля является высокорасходным.

B.2,6) Цепочки фиктивных и офшорных фирм

«Крупные» инсайдеры госкорпораций, предпочитают скрывать свое доминирующее положение за цепочками офшорных и фиктивных фирм, которые контролируют через своих людей. Оффшорные фирмы могут создаваться инсайдерами госкорпораций для участия в различных схемах контроля над активами, причем вполне официально и открыто, а могут быть предназначены для разовых операций вывода ренты, например, при закупке оборудования и технологий, продаже активов и т.д.

B.3) Внешняя защита прав собственности

Если в типичных российских корпорациях внешняя защита осуществляется за счет правоохранителей, ЧОПов и криминалитета, то в госкорпорациях основную роль играют именно силовые структуры.

B.4) Административный ресурс

Инсайдеры госкорпораций благодаря своим связям и положению («административному ресурсу») могут позволить себе оказывать воздействие на органы власти: силовые, правоохранительные, прокурорские, судебные, налоговые, проверяющие и т.д. Задачами могут быть как защита от враждебных поползновений, так и захват активов. Распространена практика «внезапных» налоговых проверок или заведения уголовных дел в качестве инструмента давления на конкурентов (см. кейс-стади по «Ростехнологиям»).

Б.5) Связи с олигархами

Связи с неаффилированными с ГК инсайдерами, в частности, с олигархами, также укрепляют неформальный контроль. Возможности инсайдеров могут быть объединены для цели борьбы с конкурентами или в рамках масштабного проекта, который сулит большие возможности по выводу ресурсов. Риски подобного поведения прослеживаются по следующим примерам. Во время финансового кризиса ГК «ВЭБ» оказывал поддержку компаниям олигархов («Русал», «Альфа-групп», «Мечел», Х5 и др.) за счет средств Резервного фонда и в соответствии с 173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» [Киселева и др., 2008]. По состоянию на 01.09.2013 ГК «АСВ» было выделено 532 млрд. руб. пяти банкам на предотвращение банкротства, большая часть из которых досталась Банку Москвы после смены собственника [Сводная информация..., 2013]. В кейс-стадиз мы рассмотрим примеры взаимодействия инсайдеров ГК «Олимпстрой» и «ВЭБ» со структурами олигархов на сочинской стройке, ГК «Роснано» - со структурами олигарха Вексельберга и другие примеры, когда госкорпорации активно помогали наращивать благосостояние структур олигархов.

Б.7) Аффилированные лица

Сделки между двумя аффилированными лицами, контролируемыми инсайдером, осуществляются исходя из интересов не каждой стороны, а контролера. В 2011 г. из 352 руководителей государственных энергокомпаний (в т.ч. у ГК «Росатом») у 169 была выявлена аффилированность с 385 коммерческими организациями» [Дзагуто, 2012].

Б.8) Создание благоприятного общественного мнения (PR в СМИ)

Учитывая политические мотивы образования ГК и бюджетный источник их финансирования, у «крупных» инсайдеров существует репутационная чувствительность к общественному мнению. Ведь в случае, если негативные оценки достигнут критического объема, это может заставить высшее руководство принять меры по отставкам, проверкам и т.д. Значительные объемы средств тратятся на искусственное создание благоприятного общественного мнения, демонстрацию небывалых успехов и высокого профессионализма топ-менеджеров (примеры из кейс-стадиз: планшет от Роснано, телефон и биотопливо от «Ростеха», представленные президенту, но которых так и нет в продаже). Одновременно принимаются меры по недопущению критики. Как мы убедимся в кейс-стади по ОАО «Роснано», за искусственно созданной картиной благополучия скрывается некомпетентность и безответственность руководства, махинации инсайдеров, неэффективная растрата бюджетных средств и невыполненные задачи развития.

Б.9) Внешние аудиторы и оценщики

Отчетность корпорации является одним из основных механизмов обратной связи с государством и другими заинтересованными сторонами. Именно поэтому она под воздействием инсайдеров может быть искажена настолько, что уже не будет отражать реальную картину. «*Опытный бухгалтер всегда может представить данные так, как это удобно инсайдерам*» (курсив мой – А.С.) [Долгопятова, 2004]. В качестве примера можно привести результаты проверки Счетной Палатой ОАО «Роснано», согласно которым отчетность целенаправленно искажалась с целью создания картины процветания (см. кейс-стади №1). В условиях сращивания прав собственности и функций управления независимость аудита ставится под сомнение. Контролеры ГК могут покупать «положительное»

заключение авторитетных аудиторских компаний. Аналогичная ситуация и с оценщиками бизнеса, консультантами и др. Экономисты отмечают, что их независимость также является иллюзией, поскольку эти субъекты капиталистической экономики стремятся удовлетворить спрос тех, кто их нанял и оплатил услуги по предоставлению нужной оценки [Устюжанина и др., 2008, 635].

B.10) Финансовые институты и «отмывание» рентных доходов

Не все связанные с инсайдерами финансовые институты являются составной частью инфраструктуры контроля и имеют непосредственное отношение к присвоению ренты. Следует подчеркнуть, что изъятие ренты – это только часть задачи инсайдеров. Не менее важным является сохранение, выгодное распоряжение и приумножение богатств. Для этого на помощь могут прийти банки, инвестиционные, трастовые и страховые фонды (в т.ч. зарубежные и офшорные), финансовые консультанты и пр.

2.3.2. Механизмы изъятия инсайдерской ренты

Уже в момент образования госкорпораций выражались опасения по поводу вывода средств, в т.ч. на высшем уровне. Так как имущество, передаваемое госкорпорации, становилось как бы госкорпоративным, то это повышало риски вывода активов. По мнению бывшего министра финансов А. Кудрина, с созданием госкорпораций произойдет «скрытая приватизация» и увод государственной собственности в частную сферу [Киселева, 2008]. Схожие опасения были высказаны и экспертами комитета по промышленной политике Совета Федерации: «устройство государственных корпораций отличается отсутствием действенных механизмов контроля над их руководителями, которые получат широчайшие возможности для расхищения государственных средств [...] и превращения государственной собственности в свою личную» (курсив мой – А.С.) [Доклад «Государственные...», 2008, с.26-29]. В 2009 г. Генеральному прокурору было поручено провести проверку финансовой деятельности госкорпораций, которая выявила многочисленные нарушения [Генеральная прокуратура..., 2009]. Среди них: 1) использование выделенных из бюджета средств не по целевому назначению (отмечено в «Роснано», «ФСР ЖКХ», «Олимпстрое», «Ростехнологиях»), в частности их размещение на банковских депозитах как временно свободных средств или в дочерних фондах; 2) несоответствие деятельности целям, сформулированным в законах («Ростехнологии»); 3) неэффективное расходование выделенных финансовых ресурсов («Роснанотех», «ВЭБ», «АСВ», «Олимпстрой»); 4) незаконное отчуждение и распоряжение переданным имуществом, преднамеренное банкротство («Ростехнологии» 22 уголовных дела); 5) принятие решений в интересах служащих ГК либо аффилированных с ними структур («Роснанотех»); 6) Непрозрачность размещения заказов и злоупотребления в сфере проведения торгов («Олимпстрой», «Роснанотех», «АСВ», «Ростехнологий»); 7) Оплата значительных расходов сторонних юридических и физических лиц по выполнению работ и услуг, входящих в обязанности сотрудников ГК («Роснанотех», «Ростехнологии», «АСВ»); 8) Установление органами управления необоснованно высоких окладов, бонусов и др. поощрений менеджмента («Роснанотех», ФСР ЖКХ, «Олимпстрой», ВЭБ); 9) ненадлежащая работа органов управления ГК (наблюдательных советов) [Генеральная..., 2009].

Рассмотрим подробнее некоторые механизмы изъятия инсайдерской ренты, риски использования которых в госкорпорациях достаточно высоки.

А) Злоупотребления с распоряжением переданным имуществом

Вариантов может быть большое количество ввиду низкого уровня контроля за ГК. Некоторые госкорпорации имеют право осуществлять безвозмездное финансирование и льготное кредитование. Деньги могут быть переданы аффилированной с инсайдерами фирме. ГК также могут вносить полученные из бюджета средства в уставные капиталы своих дочерних и зависимых компаний как в России, так и за рубежом. Соучредителями этих компаний могут быть частные фирмы, в том числе офшорные и принадлежащие, в конечном счете, инсайдерам ГК. Недвижимость, переданная госкорпорациям, как вариант, может быть перепрофилирована, сдаваться в аренду по символическим ставкам связанным с инсайдерами предприятиям, а далее - в субаренду - уже по реальным рыночным ставкам.

Б) Манипуляции с временно свободными средствами

Как только госкорпорациям были выделены бюджетные средства, значительная их часть была размещена в финансовых институтах, причем на не очень выгодных условиях и в ущерб инвестициям и развитию. По данным Счетной палаты, отсутствие порядка использования временно свободных средств ГК создает условия для их неэффективного вложения [Счетная палата проверила госкорпорации..., 2011].

В) Необоснованно высокие зарплаты и бонусы менеджмента ГК

В законах строго не регулируются вопросы оплаты труда сотрудников ГК и их правового статуса, поэтому органы управления действуют в этой части во многом бесконтрольно. ГК, имеющая в своем основном штате меньше тысячи сотрудников, выступает своеобразным *коллективным инсайдером*, наживаясь за счет привилегированного положения.

Пример: Госкорпорация «ВЭБ», во главе наблюдательного совета которой стоит премьер-министр, лидирует по размерам доходов своего руководства. Доход председателя ВЭБа В. Дмитриева в 2011 г. составил 87,5 млн. руб. [Дмитриев, 2012]. Средний годовой доход топ-менеджеров «ВЭБа» составляет 42 млн. руб, что более чем в 2 раза больше, чем у коллег в инвестбанках [там же; Зарплаты руководителей..., 2011].

Пример: Среднемесячный размер оплаты труда 1100 работников ГК «Олимпстрой» за 2010 год составил 141,4 тыс. руб. [Отчет Государственной корпорации по строительству..., 2011; ЕМИСС, 2013] в 2,3 раза выше средней зарплаты специалистов в сфере строительства в Москве.

Г) Офшорные схемы

Инсайдеры госкорпораций часто используют офшорные схемы, причем порой практически в открытую. Схемы могут быть связаны с офшорным контролем над активами, а также с разовыми схемами изъятия ренты, например, при приобретении технологий, оборудования и т.д.

Пример: 1 марта 2012 года по факту мошенничества было заведено уголовное дело против заместителя председателя ГК «Внешэкономбанк» А. Балло за хищение \$14 млн. [Трифонов, 2012]. Изъятые средства были частью кредита, выданного в 2008 году ГК «ВЭБ» своей дочерней компании ОАО «Евразийский» на модернизацию системы водоснабжения в Ростове-на-Дону («Югводоканал»). При этом А. Балло входил в список лиц, аффилированных с ОАО «Евразийский», 71,55% акций которого были распределены среди 5 кипрских офшоров. Связанное с А. Балло лицо через офшорную фирму «Лоана инвестментс Лтд.» (Кипр)

приобрело «Югводоканал» у другой оффшорной структуры за \$61 млн. [там же]. А. Балло как представитель ВЭБ одобрил выделение «Евразийскому» уже \$75 млн. на приобретение «Югводоканала». Таким образом, \$14 млн. были похищены. Примечательно, что официальное согласие на кредит давал председатель «ВЭБа» В. Дмитриев, наблюдательный совет и кредитный комитет. А. Балло после внесения залога в размере 5 млн. руб. был освобожден из-под стражи и даже спокойно продолжил работать в «ВЭБе». Лояльное отношение к махинациям «крупного» инсайдера ГК, а также факт одобрения сделки руководством еще раз подчеркивает значимость связей с высшими чиновниками для поддержания инфраструктуры контроля, а также их заинтересованность.

Д) Взяточничество и выстраивание коррупционных связей

При реализации инвестиционных проектов ГК взятки могут быть связаны со следующими операциями. Во-первых, проектная компания может предоставить взятку за то, чтобы получить финансирование, подрядная фирма - за то, чтобы выиграть тендер, компания-поставщик оборудования – за использование именно своей технологии, предоставляющие различные услуги фирмы – за аккредитацию и передачу работ на аутсорсинг и т.д.

Пример: сотрудник ГК «ACB» Е. Мерзлякова была задержана за взятку в 24 тыс. евро. За эти деньги она обещала двум бизнесменам достать 224 тыс. евро из их ячейки ликвидируемого банка [Николаев, 2012]. Ячейку пытались варварски взломать ломом, однако афера не удалась. За инсайдера вступились, причем не только руководство «ACB», но и два вице-спикера Госдумы (Л. Слиска и С. Журова). В результате виновной удалось избежать ответственности [там же]. Как и в примере с А. Балло, здесь также видны широкие связи инсайдеров с властными лицами и покровительство начальства.

Широкое распространение получил особый вид взятки - «откаты». Суть в том, что «крупные» инсайдеры, имея возможность влиять на выбор подрядчика или поставщика, в качестве благодарности получают от последних вознаграждение в виде доли («отката») от суммы сделки. Особенно широко практика «откатов» при капитализме распространена в госструктур, в частности ГК, где тратятся не свои, а чужие деньги [Хаймович, 2012, с. 367]. Высоки риски применения «откатных» схем при реализации госкорпорациями уникальных проектов, когда оценка обоснованности затрат затруднительна. Распространены закупки технологий, оборудования, сырья и др. по завышенным ценам, завышение стоимости строительства, услуг и др. Совокупный экономический ущерб от извлечения ренты с помощью «откатов» значительно превышает размеры самой ренты, поскольку используется устаревшее оборудование, некачественные материалы и т.д. Как отмечают эксперты СФ, в ГК «существует стимул растратить заведомо чрезмерные суммы, используя карманных подрядчиков или сговорившись с ними» (курсив мой – А.С.) [Доклад «Государственные...», 2008, с.28].

Пример: По данным сотрудника компании, поставлявшей оборудование для ГК, «откаты» в госкорпорациях и госкомпаниях достигают 50% от суммы контракта в результате значительного завышения стоимости оборудования и услуг [Логвинов, 2011].

Если рассматривать более надежные источники, помимо тех, что приводились в первой главе, то, согласно результатам исследования «Природа и структура коррупции в России», проведенного Институтом общественного проектирования при участии Института сравнительных социальных исследований

на основании опроса 36 экспертов, размер откатов и взяток в российских госмонополиях составляет 20% за получение госзаказа и 30-40% за участие в национальных проектах [Иванова и др., 2008]. По данным главы Росфиннадзора С. Павленко, взяточничество распространено при продвижении нужных коррупционерам экспертиз госзаказов и ведет к значительным потерям. В частности, перерасход по строительным проектам госкорпорации «Олимпстрой» составляет, по словам чиновника, более 67% [Зыкова, 2011].

Е) Фиктивные конкурсы при госзакупках

Существует несколько схем, позволяющих инсайдерам ГК отдать контракт на тендере аффилированной компании. Чаще всего поставщик знает о закупаемом товаре заранее и заказывает его еще до размещения тендера. Другие претенденты либо отсеиваются с помощью субъективных критериев и заведомо невыполнимых условий, либо являются подставными. Фактические цены контрактов могут также изменяться «по соглашению сторон» [Логвинов, 2011]. Проблема вывода инсайдерской ренты при госзакупках была признана на самом высоком уровне. По словам Д. Медведева, по коррупционным госзакупкам государство теряет до 1 трлн. руб. ежегодно. В 2011 году не состоялись 64,1% всех аукционов и 57% конкурсов, а 59% закупочного бюджета составили закупки у единственного поставщика, то есть без проведения торгов [Тезисы выступления..., 2012]. Если регулирование госзакупок по закону 94-ФЗ было несовершенным, то для закупок госкорпораций оно отсутствовало вовсе. Специальный закон № 223-ФЗ вступил в силу только с 1 января 2012 года [там же].

Ж) Сделки с аффилированными лицами и расходная схема

Инсайдеры ГК богатеют на завышении расходов, заключая сделки с подконтрольными фирмами с целью вывода средств в центры формирования прибылей. Аффилированные лица могут поставлять по более высокой цене материалы и оборудование, предоставлять займы по завышенным ставкам процента, осуществлять услуги по завышенным ценам и т.д. Разница между нормальной рыночной ценой и ценой сделки будет составлять ренту инсайдера.

Принятие решений в интересах инсайдеров ГК либо аффилированных с ними структур происходит в результате отсутствия в законодательстве ограничений для служащих ГК и механизма урегулирования конфликта интересов. Некоторые ограничения появились лишь в 2011 г.

Пример: в 2009 году «ВЭБ» в рамках процедуры санации купил 99% акций банка «Глобэкс», а затем по инициативе А. Балло профинансировал приобретение своей компанией «ВЭБ-инвест» принадлежавшей «Глобэксу» недвижимости по цене втрое дороже рыночной [Трифонов, 2012]. С 2009 года Балло был членом совета директоров «Глобэкса», то есть аффилированным лицом.

З) Фиктивные сделки

При реализации фиктивного контракта инсайдеры ГК выписывают платежное поручение в пользу другого контролируемого лица. Оно предоставляет фиктивный акт о проделанной работе. Распространены те услуги, цены и сам факт оказания которых трудно проверить. В сделке могут быть сознательно предусмотрены заведомо невыполнимые условия и высокие штрафы. Средства могут также выводиться при закупках на условиях авансирования части стоимости или при выдаче кредитов, возврат которых не предполагается и т.д. [Дзарасов, Новоженов, 2009, с. 202-204].

И) Внутрифирменное (трансферное) ценообразование

Товары или услуги могут реализовываться между взаимозависимыми сторонами, например, между дочерней и материнской компанией, или отдельным производственным подразделением госкорпорации по внутрифирменным ценам, отличным от рыночных. Такую практику называют трансфертным ценообразованием, и она позволяет «оптимизировать» налоги и перераспределять прибыль в пользу центров ее аккумуляции, находящихся в юрисдикции с низкими налогами и высоким уровнем финансовой скрытности, например офшорах [Дзарасов, Новоженов, 2009, с. 204]. Предприятия-доноры становятся «планово убыточными». Особенно актуально ТЦО и связанные с ним риски злоупотреблений для крупных корпораций, в частности ГК [Катасонов, 2013, с. 727].

Пример: ГК «Росатом» в 2012 году заказала на сумму в 27,14 млн. руб услуги по внедрению в своих подконтрольных организациях трансфертного ценообразования для целей налогообложения [Соколов, 2012ж].

Стоит также сказать, что в России с 2012 года были приняты поправки в Налоговый кодекс и ужесточен контроль за сделками по ТЦО. Однако эти меры вряд ли способны коренным образом изменить ситуацию и, по мнению специалистов, скорее, будут направляться против неугодных налогоплательщиков [Трансфертное ценообразование, 2011, с. 7].

К) Необоснованный аутсорсинг

При нормальной экономической деятельности использование аутсорсинга, то есть передача отдельных бизнес-процессов сторонней компании, бывает вполне обоснованным. В условиях инсайдерского контроля аутсорсинг становится инструментом вывода ренты. Связанные с инсайдером аутсорсеры могут завысить цены на работы и услуги и при этом выполнить их некачественно. В результате корпорация не только несет необоснованные расходы, но и утрачивает ключевые компетенции.

Пример: вокруг ГК «АСВ» образовался целый пул из более 80 юридических, консалтинговых, аудиторских, маркетинговых и пр. компаний, наживающихся на санации и ликвидации банков. На сайте госкорпорации приведены списки данных компаний. По мнению экспертов, на аутсорсинговые компании приходится больше половины всех расходов [Николаев, 2012]. В «Роснано» и «Ростехнологиях» Генпрокуратура зафиксировала аналогичную практику.

Л) Приватизация и реструктуризация активов

В России продолжается активная реструктуризация государственных активов. Официальной целью провозглашается «освобождение компаний от непрофильных видов деятельности» и «мобилизация финансовых ресурсов» [Устюжанина и др., 2010]. Госкорпорации с помощью различных механизмов, в т.ч. административного ресурса, приобретают контроль над ценными активами. В дальнейшем они могут быть переориентированы на совершенно иной вид деятельности, либо закрыты, аплощади сданы в аренду. В таких случаях изъятие ренты сопровождается особенно негативным экономическим и социальным ущербом.

М) Схемы с преднамеренным банкротством

Доведение до банкротства предприятий госкорпораций может быть связано с несколькими целями инсайдеров. Во-первых, оно может осуществляться, чтобы заполучить акции предприятия по заниженной цене. Во-вторых, доминирующая группа может, наоборот, стремиться избавиться от актива и поэтому выводит из

него оставшиеся ресурсы. В-третьих, крупный инсайдер может захотеть нажиться на имуществе ликвидируемого предприятия.

Пример: В 2012 году сотрудник ГК «ACB» подозревался в причастности к банкротству сотового оператора, в ходе которого были похищены средства УК «Лидер» [Киселева, 2012]. Усматриваются признаки преднамеренного банкротства и в деле о банке «Московский капитал» (см. ниже), а также на «Ижмаше» (см. кейс-стади по ГК «Ростехнологии»).

Н) Комбинация схем

Часто используются многоходовые комбинации вывода ренты.

Пример: громкое уголовное дело было возбуждено в 2012 г. по обстоятельствам банкротства банка «Московский капитал». К делу с ущербом 10 млрд. руб. оказался причастен топ-менеджер ГК «ACB», который вместе с подельниками пытался провести отчуждение более 50 объектов историко-культурного наследия в центре Москвы [Киселева, 2012]. Объекты были закреплены за ФГУПами, а суть схемы состояла в их неправомерном обременении через выдачу «Московским капиталом» кредитов подставным предприятиям-«пустышкам» под фиктивные поручительства этих ФГУПов. В апреле 2009 года банк был признан банкротом, и ACB начало взыскивать долги. Не обнаруживая у предприятий имущества, ACB выставляло права требования к ФГУПам на торги. К декабрю 2011 г. новым кредитором по долгам ФГУПов стал офшор. В итоге объекты недвижимости попадали в руки организаторов схемы. Ущерб от деятельности преступной группы мог составить более 10 млрд. руб. [там же].

Налицо комбинация более четырех механизмов вывода ренты.

2.3.3. Последствия инсайдерского контроля

Выделим некоторые последствия инсайдерского контроля и изъятия ренты в государственных корпорациях.

А) Неэффективное использование средств

Неэффективное расходование бюджетных средств связано как с непосредственным выводом ренты, так снижением качества управления и ростом бесхозяйственности.

Пример: в 2011 году Счетная палата выявила в ГК «ФСР ЖКХ» нарушения на 33,3 млрд. руб по неэффективному и необоснованному расходованию бюджетных средств [В системе ЖКХ..., 2011]. Проверка СП от июля 2010 г. установила отсутствие системы индикаторов эффективности использования имущественных взносов [Счетная палата:..., 2010].

Б) Деградация и банкротство депрессивных предприятий

Инсайдеров госкорпораций интересуют в первую очередь прибыльные активы, из которых еще можно изъять ренту. Стабильно депрессивные активы, в которые жизненно необходимо вкладывать средства, а также не приносящие прибыль общественные, социальные, научные и иные «непрофильные» активы становятся невыгодным бременем. Правда, государство может выделить для их помощи солидные ресурсы, которые могут оказаться привлекательны для извлечения. Некоторые примеры банкротства депрессивных предприятий будут приведено в кейс-стади по ГК «Ростех».

В) Невыполнение поставленных государством целей, несоответствие деятельности поставленным задачам, низкое качество планирования

Поставленные в федеральных программах и стратегиях развития целевые показатели деятельности госкорпораций часто не выполнялись.

Пример: цель ГК «ФСР ЖКХ» по обеспечению граждан жильем и качественными услугами выполняется плохо: регулярно растут тарифы ЖКХ и площадь ветхого и аварийного жилья, при этом программы по капремонту и переселению граждан выполняются лишь частично. Число семей, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия, на 100 тыс. чел. населения в России в 2012 г. составляло 130 семей (для сравнения: в РСФСР 1990 г. – 887 семей, в 6,8 раза выше) [Соколов, 2012в; Социально-экономические показатели..., 2011].

Пример: По данным Счетной палаты, меры по использованию имущества ГК «ВЭБ» в целях поддержки ряда корпораций в целом не соответствовали его законодательно установленной миссии, уставным целям и стратегии [Счетная палата: деньги..., 2010]. Главная задача «ВЭБа» - повышение конкурентоспособности экономики, однако в 2011 г. Россия опустилась по этому показателю с 63-го на 66-е место [Дмитриев, 2012].

Г) Имитация инновационного развития

Анализ инновационных программ многих госкорпораций показывает по сути их декларативный характер, что отражает отмечавшееся явление «принуждения к инновациям». По данным «Эксперт РА», некоторые из них больше похожи на отписки, а главное - никак не связаны со стратегией развития компании [Товтайло и др., 2012]. Как следует из рейтинга «Эксперта», у компаний, работающих в конкурентной среде, программы написаны лучше, чем у монополистов. Так, 1 место занял «Росатом», который конкурирует на мировом рынке с компаниями из США и Франции и планирует увеличить к 2020 г. затраты на НИОКР с 3,9% до 4,5% выручки [Рейтинг программ..., 2012]. Слабой оказалась программа «Ростехнологий», в которой доля затрат на НИОКР к выручке в 2013-м составит 1,34%, что в разы ниже, чем у иностранных конкурентов [там же]. Действительно, в корпорациях аэрокосмической и оборонной отрасли, по данным консалтинговой компании Booz&Co, на НИОКР тратится в Северной Америке около 3,0% выручки, в ЕС – около 5,7%, в Китае и Индии – около 5,0%, в остальном мире – 2,8% [Jaguzelski el al, 2012]. По мнению проректора Высшей школы экономики А. Яковлева, серьезного эффекта программы не дадут, поскольку у ГК нет стимулов для внедрения инноваций [Товтайло и др., 2012].

Д) Переход активов под иностранный контроль

Полупериферийное зависимое положение России в мировой экономике оказывает существенное влияние и на экономические стратегии ГК. С одной стороны, госкорпорации, активно взаимодействуя с международными корпорациями, могут перенимать опыт и технологии. С другой стороны, могут начать служить интересам более сильных игроков. В связи с тем, что созданная в госкорпорациях институциональная среда значительно повышает вероятность рентоориентированного поведения, высоки риски не только обслуживания «внешних» иностранных инсайдеров и вывода средств в офшоры, но также перехода российских предприятий и технологий под иностранный контроль. Большое количество примеров будет приведено в кейс-стади по ГК «Ростех».

Е) Перерасход по инвестиционным проектам

Главным последствием инсайдерского контроля в госкорпорациях, смысловое содержание которого мы рассмотрим в следующем параграфе, является подрыв инвестиций госкорпораций. В кейс-стадиз (см. главу 3) мы подробно и на конкретных примерах рассмотрим, как изъятие инсайдерской ренты ведет к: (1)

перерасходам по смете проекта и в частности постоянному пересмотру смет в сторону увеличения; (2) увеличению сроков реализации проекта и сроков окупаемости, что при дисконтировании также сводится к завышению нормальной стоимости проекта; (3) отказу от реализации проектов, в том числе, несмотря на уже затраченные средства; (4) необоснованному росту цен на продукцию госкорпораций и т.д.

2.3.4. Выводы

Так как важными свойствами госкорпораций являются «безвозмездная приватизация» госимущества, непрозрачность и бесконтрольность финансовых потоков, безответственность управления, рентоориентированное поведение фактически стимулируется на государственном уровне. Благодаря своему привилегированному положению госкорпорации напоминают своеобразного коллективного инсайдера, извлекающего ренту за счет бюджета и контроля над реальными активами. Для осуществления инсайдерского контроля доминирующими группами создается инфраструктура инсайдерского контроля. Внутренними элементами ИИК являются централизация принятия решений, продвижение «своих» людей на ключевые посты, усиление внутреннего контроля и безопасности. Среди внешних выделяются связи с высшими чиновниками и органами власти, связи с олигархами и криминалом, сеть офшорных и фиктивных фирм, аудиторские и финансовые институты, влияние на общественное мнение. «Крупные», «средние» и «мелкие» инсайдеры могут образовывать целую систему потоков ренты, которая будет пронизывать всю госкорпорацию и способствовать распределить финансовые потоки на взаимовыгодных для всех сторон условиях, но только в ущерб самой корпорации. Перечисленные в параграфе нарушения и примеры неэффективной работы ГК либо прямо связаны с выводом инсайдерской ренты из корпораций (нецелевое, неэффективное и незаконное использование средств, необоснованный аутсорсинг, завышенные зарплаты и бонусы, принятие решений в интересах служащих корпорации и аффилированных лиц, непрозрачность размещения заказов, фиктивные конкурсы, схемы с офшорными и фиктивными фирмами), либо способствуют этому (безответственность менеджмента, отсутствие критериев оценки результативности, неэффективность контрольных органов). Рассмотрим подробнее влияние инсайдерского контроля на принятие инвестиционных решений госкорпораций.

2.4. МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ГОСКОРПОРАЦИЙ

Для изучения инвестиционного поведения российских госкорпораций в условиях инсайдерского контроля воспользуемся рассмотренной ранее модифицированной моделью мегакорпорации Эйхнера (МКЭ). Напомним, что в трудах Р.С. Дзарасова и Д.В. Новоженова в исходную модель мегакорпорации были внесены важные изменения, которые позволили отразить инвестиционное поведение типичной российской корпорации (ТРК). Модифицированная модель ТРК Дзарасова-Новоженова, обзор которой был проведен в предыдущей главе, будет взята нами за исходную при дальнейшем рассмотрении. Автор осуществил ее развитие с целью адаптации к анализу деятельности российских государственных корпораций. В данном параграфе будут рассмотрены основания применимости модели к российским ГК, ее исходные предпосылки, а также будет проведено обоснование новых модификаций.

2.4.1. Применимость модифицированной модели Эйхнера к описанию инвестиционного поведения российских госкорпораций

Несмотря на общую организационно-правовую форму, государственные корпорации существенно различаются по особенностям и сфере функционирования: некоторые похожи на государственные инвестиционные фонды, другие близки к управляющим активами корпорациям развития, третьи являются дирекциями по выполнению важных программ. Таким образом, не все государственные корпорации являются действующими в условиях олигополии институтами, близкими к типичным компаниям обрабатывающей промышленности США послевоенного периода, которые рассматривал Эйхнер. Так как задача состоит в изучении именно инвестиционного поведения, то использование модели для тех госкорпораций, которые управляют активами обрабатывающей промышленности и реализуют инвестиционные проекты («Ростехнологии», «Росатом»), будет уместно. Корпорация «Роснано» действует на специфическом рынке нанотехнологий и близка по своим функциям к венчурному фонду. Тем не менее она также активно участвует в реализации инвестиционных проектов и развитии проектных компаний, поэтому применение инвестиционной модели по отношению к ней будет также обоснованным. Корпорация «Олимпстрой» создана за счет бюджетных средств и исключительно для цели и на срок реализации строительства олимпийских объектов в Сочи. Она, также как и госкомпания «Росавтодор», осуществляет свою деятельность в области строительства. Коммерческая составляющая не играет большой роли в деятельности «Олимпстроя», в отличие от целевой и политической – проведение Олимпийских игр. Таким образом, к ГК «Олимпстрой» модель может быть применена лишь отчасти. Госкорпорации «Внешэкономбанк», «АСВ», «ФСР ЖКХ» действуют в финансовой сфере, поэтому к ним применение модели ТРК будет не совсем обоснованным, хотя общая логика рассуждений вполне актуальна и для них.

Итак, отметим для тех четырех госкорпораций, которые мы будем рассматривать, сходства и различия с чертами мегакорпорации Эйхнера (начальная модель) и типичных российских корпораций (модифицированная модель), что в дальнейшем будет основанием для наших модификаций.

1) отделение права собственности от функций управления в ГК

Как мы указали ранее, госкорпорации по закону являются некоммерческими организациями, учрежденными на основе имущественного взноса. В качестве такого выступали активы предприятий («Ростехнологии», «Росатом») либо масштабные бюджетные вливания («Олимпстрой», «Роснано»). Переданное ГК государственное имущество перестает быть государственным, а становится как бы «госкорпоративным». Хотя государство в лице Президента и Правительства РФ потенциально может ликвидировать госкорпорацию и распорядиться ее имуществом, тем не менее, фактически им распоряжается менеджмент госкорпорации. В модели Эйхнера оперативная свобода управленцев рассматривается как последствие отделения собственности от управления. В МКЭ менеджмент жестко контролируется т.н. «рынком корпоративного управления» (т.е. плохое управление усиливает риск враждебного поглощения с последующей сменой команды управленцев) и неформальные отношения незначительны. В госкорпорации менеджмент ввиду низкого контроля и сильной инфраструктуры неформальных отношений обладает гораздо большей степенью самостоятельности

при принятии решений по вопросу распределения финансовых фондов. Поэтому, как и у ТРК, в госкорпорациях нет полноценного отделения прав собственности от функций управления, что отмечалось нами в 1 и 2 главе. Закреплению неформального контроля «крупных» инсайдеров способствует централизация принятия решений, продвижение «своих» людей на ключевые посты, значительный «административный ресурс» и широкие связи с чиновниками. Поскольку менеджмент ГК выполняет функции распределения значительного объема «бесплатно» выделяемых государственных средств, то, чем сильнее развита инфраструктура неформального контроля, тем выше будет безнаказанность и, следовательно, масштабы рентоориентированного поведения. Как отмечают экономисты, создание госкорпораций является формой приватизации доходов при национализации убытков («квазинационализация») [Устюжанина и др., 2009; Устюжанина, Евсюков, 2008]. Даже несмотря на то, что закон обязует руководство госкорпораций преследовать долгосрочные цели развития, при отмеченных выше условиях это может быть смытировано. Поэтому у менеджмента ГК временная ориентация оказывается не выше, чем в типичной российской корпорации. В последних инсайдерам не надо торопиться выводить выделенные сверху ресурсы так варварски, как управленцам ГК. Особенно ярко это прослеживается на примере ГК «Олимпстрой» и др. госкорпораций, которые были образованы для решения задач, ограниченных временными рамками.

2) функционирование на олигополистическом рынке

В модели МКЭ фирма функционирует в условиях олигополии. То есть на рынке присутствует небольшая группа крупных производителей продукции, удовлетворяющая основную долю отраслевого спроса. Если рассматривать внутренний рынок, то российские госкорпорации «Ростехнологии», «Росатом» и ОАО «Роснано» действуют в условиях олигополистического сговора, либо являются чистыми монополистами. При этом они занимают не просто монопольное, а сверхпривилегированное положение. Если же расширить обзор до глобального рынка и международной конкуренции, что более уместно, учитывая рост открытости нашей экономики, то эти корпорации будут участниками мирового слабо концентрированного олигополистического рынка. Например, рынок атомных реакторов поделен между несколькими странами, на мировом рынке поликремния, производство которого финансирует «Роснано», на 7 крупных компаний приходится 90% продукции и т.д. Однако госкорпорации обладают определенными защитными механизмами за счет покровительства государства. Поэтому важно учитывать два случая: наличие издержек и других входных барьеров для корпораций, которые захотят конкурировать с ГК на российском рынке, и их отсутствие - при рассмотрении конкуренции на мировом рынке.

3) организация производства на ряде предприятий

Здесь прослеживается достаточно четкое сходство с госкорпорациями, управляющими большим количеством активов и предприятий: «Ростеху» были переданы акции более 600 отечественных предприятий, «Росатому» - все АЭС и др. атомные активы России, «Роснано» контролирует большое количество проектных компаний. Таким образом, производственные мощности, как и в модели Эйхнера, характеризуются дискретной структурой. Поэтому пропорции используемых для производства продукции капитала, труда и сырья постоянны в краткосрочном периоде. В рамках промышленных госкорпораций, собравших разрозненные активы, были отчасти реанимированы заложенные еще в советские времена

производственные связи, что позволяет комбинировать степень загрузки различных заводов или подразделений для того, чтобы получить экономию накладных расходов. Благодаря этому, средние переменные издержки остаются стабильными, а предельные издержки – постоянными.

2.4.2. Ценообразование ГК и ограничения роста надбавки

Используемый в модели мегакорпорации Эйхнера подход определения надбавки на цену уникальным образом и одновременно с принятием инвестиционного решения вполне применим и в случае с рассматриваемыми госкорпорациями. Во-первых, действующие предприятия, входящие в ГК, имеют информацию об исторически сложившихся ценах на свою продукцию («Ростехнологии», «Росатом»). Те же предприятия, которые создаются вновь («Роснано», «Олимпстрой»), такой информации не имеют. Однако есть информация о конкурентах, сложившихся и прогнозируемых ценах на рынке, исходя из которых в бизнес-планах вновь создаваемых производств рассчитаны ожидаемые финансовые потоки. Именно прогнозными значениями надбавки на будущую цену продукции им и приходится оперировать. Рассмотрим значение ограничивающих факторов (потерь), с которыми сталкиваются или будут сталкиваться госкорпорации в результате повышения надбавки на удельные издержки.

А) Эффект замещения будет играть важное, но меньшее значение, чем в случае с ТРК, при конкуренции на отечественном рынке и гораздо большее значение – при конкуренции на мировом рынке. Существенное повышение относительной цены на продукцию корпорации побудит потребителей перейти на товары-субституты и снизит продажи. Скажем, продукция атомных электростанций вполне заменима электроэнергией ГЭС, ТЭС и др. На российском рынке государство обладает рядом средств, позволяющих защитить госкорпорации от конкурентов. Хотя продолжающаяся либерализация внешней торговли и вступление России в ВТО медленно, но верно снижает эти возможности. В условиях конкуренции на мировом рынке эффект замещения начинает действовать в полную меру. Скажем, вряд ли в ближайшее время возможен переход на иностранные атомные реакторы, однако на мировом рынке инвестор будет выбирать между американскими, российскими, китайскими, японскими и др. аналогами. Военная продукция и автомобили (ГК «Ростехнологии») на российском рынке все больше замещаются импортом. А на мировой арене идет более жесткая конкуренция.

Б) Эффект вхождения конкурента на рынок нужно рассматривать с нескольких точек зрения: возможность появления нового отечественного игрока и возможность появления иностранного конкурента, как на российском рынке, так и на мировом. Повышение цены относительно издержек и значительные прибыли в долгосрочном периоде стимулируют другие фирмы вступать в отрасль. Однако входные барьеры для отечественного бизнеса являются слишком высокими. В сфере нанотехнологий новичок будет испытывать трудности с получением венчурного финансирования. Если брать российский рынок вооружения или атомных реакторов, то сложно себе представить, кто может еще стремиться войти на него, кроме ТНК. Тем не менее, деятельность таких ГК, как «Ростехнологии» и «Роснано» является диверсифицированной, поэтому конкуренты могут успешно занять какую-либо нишу. Возможности государства по созданию дополнительных барьеров с целью укрепления позиций госкорпораций снижают влияние эффекта

замещения. Если рассматривать мировой рынок, то вопрос конкуренции стоит более остро.

В) Возможность государственного вмешательства в деятельность российских ГК, казалось бы, будет иметь большее значение, чем для МКЭ или ТРК. Госкорпорации должны находиться под более пристальным контролем, чем типичная российская компания. И если повышение цены на продукцию рассматривается государством как противоречащее целям деятельности или общественным интересам, то оно может через наблюдательный совет, контрольные и другие федеральные органы вмешаться в дела ГК. Наверное, далеко не всегда это будет происходить своевременно и эффективно в условиях слабого контроля за деятельностью ГК и их особого привилегированного положения, рассмотренного в пар. 2.2. Тем не менее, есть основания полагать, что влияние государства на ценообразование ГК будет более ощутимо в рамках деятельности ГК «Росатом», «Ростехнологии» (в силу значимости отраслей для национальной безопасности) и в меньшей степени - в «Олимпстрое» и «Роснано». Отметим также, что далеко не все предприятия, создаваемые с участием госкорпораций и зависимые от них, являются государственными. Большинство из них являются акционерными обществами, где у госкорпорации есть определенная доля, скажем, в 25-50%. Так как они преследуют коммерческие цели, то могут быть более свободны в определении размера надбавки на цену продукции, чем государственные предприятия. В то же время маржу могут ограничивать требования госзаказчика (ОАО, выпускающие оборонную продукцию, в структуре «Ростеха»). То есть в целом, государственное влияние на ГК будет более существенным, чем у ТРК.

Г) Внутрифирменные конфликты крупных ТРК часто связаны с противостоянием «крупных» инсайдеров и менеджеров, инсайдеров и рабочих, «крупных» инсайдеров и конкурентов [Дзарасов, Новоженов, 2009]. Вероятность обострения подобных противоречий меньше, когда инсайдерам противостоят добросовестные руководители. Даже если представить, что руководство страны назначило на должность руководителя ГК принципиально честного руководителя, созданная институциональная среда (привилегированное положение, масштабные финансовые потоки, низкий уровень общественного и государственного контроля, слабость механизмов ответственности) будут стимулировать рентоориентированное поведение, не его, так его подчиненных. При этом борьба честных руководителей с нижестоящими инсайдерами может оказаться неэффективной.

Неформальный контроль и изъятие инсайдерской ренты стимулируют оппортунистическое поведение на нижних уровнях управления и, следовательно, конфликты внутри госкорпорации. Бесхозяйственность и ухудшение социального положения могут привести к рабочим протестам и даже общественно-политической нестабильности в регионе, что приведет к государственному вмешательству, в том числе проверкам и расследованиям. В качестве примера можно привести массовые протесты рабочих «АвтоВАЗа», «Ижмаша» и др. (см. кейс-стади по ГК «Ростех»). При этом к ГК привлечено изначально более пристальное внимание общественности и СМИ.

Д) Конфликты внутри отраслевой олигополии связаны с тем, что чрезмерное увеличение надбавки и высокий потенциал изъятия инсайдерской ренты делают корпорацию более привлекательной для соперников. Госкорпорации как институты обладают высокими защитными механизмами. Однако за возможность наживаться

за счет активов ГК могут конфликтовать представители различных группировок бюрократии. Примером является противоречия между аппаратами президента и премьер-министра РФ, которое привело в проверке деятельности госкорпораций Генпрокуратурой и объявлению Д.А. Медведевым их деятельности бесперспективной с дальнейшими выводами о необходимости их преобразования (более «справедливого» распределения между группами элит» [Сулакшин, 2009]). Руководители корпораций являются временными лицами в ней и формально могут быть смещены в любой момент по решению высших органов власти в случае конфликта властных кланов. Таким образом, вероятность утраты контроля над государственными активами сохраняется.

Е) Следует отметить еще один важный фактор, который должен был бы ограничивать стремления по увеличению надбавки на цену. Он связан с тем, что госкорпорации являются некоммерческими организациями и должны преследовать, в первую очередь, установленные законом общественные цели. Это прямо не позволяет ГК увеличивать надбавку с целью получения большей прибыли, если это будет идти вразрез с поставленными целями. ГК по идеи могут даже функционировать с убытками (скажем, стадионы, возведенные «Олимпстрое», скорее всего, будут убыточными). С другой стороны, прикрываясь общественными задачами, менеджмент ГК путем различных манипуляций может осуществлять неэффективное расходование средств. Важным в этом случае будет контроль за ГК. А он, как отмечалось ранее, весьма низкого уровня.

2.4.3. Модификация модели ТРК Дзарасова-Новоженова

1 модификация (М.1). По совокупности отмеченных выше особенностей госкорпораций, ограничивающих увеличение надбавки на удельные издержки производства, первая модификация исходной для нашего исследования модели типичной российской корпорации (модель ТРК Дзарасова-Новоженова) будет касаться внутренне накопляемых фондов. На графике на рис. 2.4.1 кривая (S_F^E) отражает внутреннее накопление инвестиционных фондов мегакорпорации Эйхнера, функция (S_F^{TPK}) отражает предложение внутренне накапливаемых фондов ТРК, $\Delta F_{внут}$ - это общий объем внутренне накапливаемых фондов. Напомним, что в условиях МКЭ (то есть при отсутствии инсайдерского контроля) накопленные за счет надбавки фонды полностью бы пошли на инвестиции (I), а в условиях ТРК и ГК фонды (F) идут как на капиталовложения, так и изымаются в форме ренты.

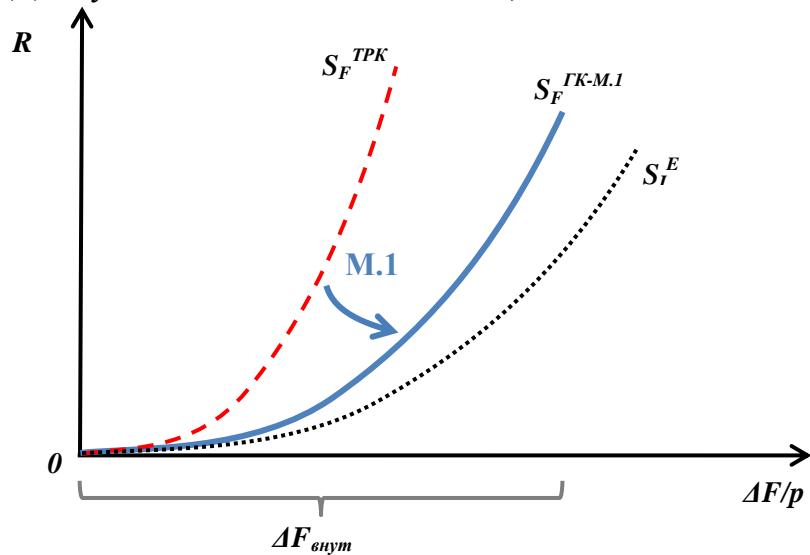


Рис. 2.4.1. Модификация функции внутренне накапливаемых фондов госкорпорации

По оси ординат отложена внутренняя ставка процента (цена формирования инвестиционных ресурсов за счет внутренних источников - увеличения надбавки на издержки), по оси абсцисс отложены дополнительные инвестиционные фонды, накапливаемые в планируемый ценовой период ($\Delta F/p$).

Кривая ($S_F^{\text{ГК-М.1}}$) отражает функцию внутренне накопляемых фондов отечественных ГК и образуется в результате 1 модификации. В чем она заключается? С одной стороны госкорпорациям меньше грозит вхождение конкурентов на рынок, от враждебных действий которых они лучше защищены благодаря административным возможностям. С другой стороны, все больше обостряется конкуренция на международной арене, а безответственность, внутренняя борьба и противоречия в политических сферах подрывают стабильность госкорпораций. С одной стороны, велика возможность государственного вмешательства, с другой стороны контроль является весьма посредственным. В целом, по сравнению с российским частным бизнесом, ГК могут привлечь большее количество фондов с меньшими потерями. Это значит, что участок кривой внутренне накопляемых фондов $S_F^{\text{ГК-М.1}}$ будет расположен правее кривой S_F^{TPK} .

Каково будет положение кривых ($S_F^{\text{ГК-М.1}}$) и (S_I^E)? При рассмотрении только внутреннего рынка госкорпорации смогут привлечь примерно схожий объем фондов за счет повышения надбавки на издержки ввиду своего монопольного положения. Однако на глобальном рынке ситуация будет иной, ввиду низкой конкурентоспособности российских ГК, более подверженных инсайдерскому контролю. Иными словами, в среднем накопление фондов в условиях нормальной экономической деятельности (как в МКЭ - S_I^E) будет обходиться дешевле, чем ГК, поэтому эта кривая будет расположена правее.

1 особенность. Следует отметить особенности внутреннего накопления для разных ГК. Мегакорпорация Эйхнера была уже состоявшимся участником рынка, действуя на нем продолжительное время. Российские госкорпорации функционируют короткое время. Некоторые из них («Ростех» и «Росатом») были образованы не с нуля, а на базе объединения большого количества действующих предприятий. Другие же («Роснано») еще не вышли на проектную мощность и имеют пока мизерные доходы от продаж либо не имеют их вовсе («Олимпстрой»). Проекты, в которых участвует ГК «Роснано», только начинают давать выручку от продукции. Проекты ГК «Олимпстрой» лишь частично планируется вывести на самоокупаемость. В этих двух случаях уместно будет говорить лишь о потенциальной (ожидаемой) надбавке на цену. В краткосрочном периоде кривая $S_F^{\text{ГК}}$ будет значительно сильнее прижата к вертикальной оси ординат, так как инвестиционные проекты только начали или начнут давать отдачу, а значит пока нет значительных возможностей по формированию фондов за счет надбавки. Обратимся к графику на рис. 2.4.2., отражающему накопление внутренних фондов ГК в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Если рассматривать долгосрочный период, то потенциальная отдача проектов и возможности по увеличению надбавки будут выше. При этом менеджеры склонны давать слишком оптимистичные прогнозы. Есть основания полагать, что реальная отдача от проектов будет существенно ниже. В отличие от МКЭ, на данный момент для ГК главными источниками формирования фондов выступают бюджет и внешние кредиторы. Лишь «Ростехнологии» и «Росатом» в какой-то степени генерируют внутренне накопляемые фонды за счет надбавки на

цену. Для простоты дальнейшего исследования будем считать, что ГК сумеют выйти в перспективе на уровень накопления, соответствующий консервативному прогнозу (средняя кривая).

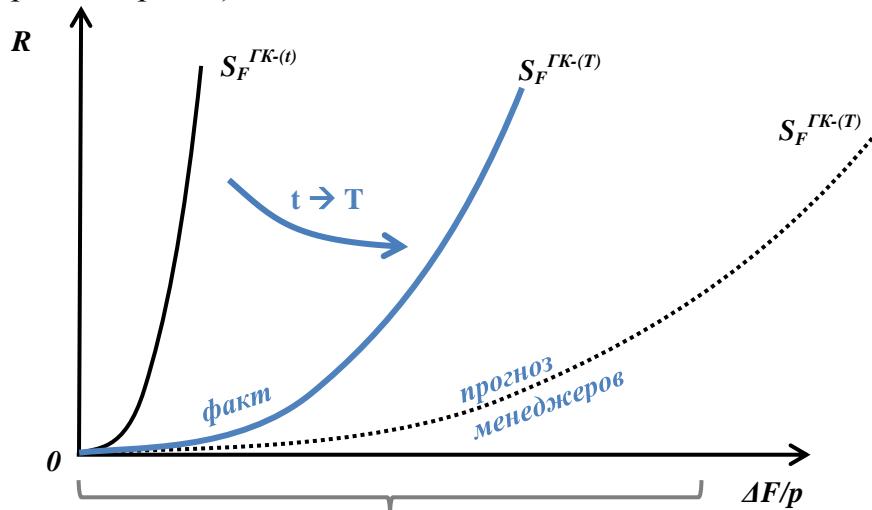


Рис. 2.4.2. Накопление внутренних фондов госкорпорациями в краткосрочном и долгосрочном периоде

Система координат соответствует ранее принятым обозначениям. Кривая ($S_F^{GK-(t)}$) отражает накопления внутренних фондов госкорпорациями в краткосрочном периоде. Кривые ($S_F^{GK-(T)}$) отражают накопления внутренних фондов и долгосрочном периоде - по прогнозу и фактически.

2 модификация (М.2) будет касаться функции предложения внешне накопляемых фондов. В первой главе мы уже отмечали ряд рисков, которые испытывает кредитор при выделении дополнительного финансирования.

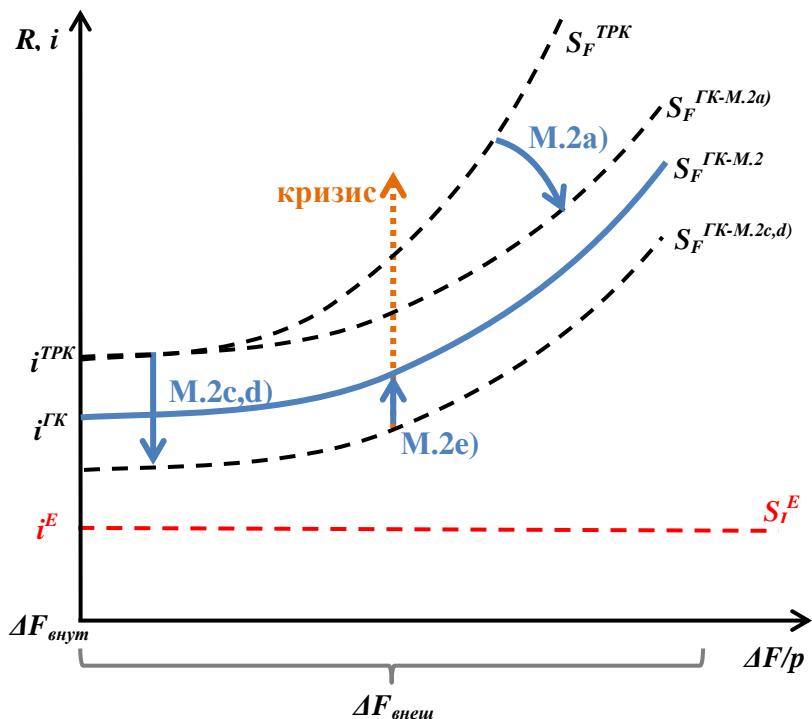


Рис. 2.4.3. Модификация функции внешне накопляемых фондов

Кривая ($S_F^{GK-M.2}$) на графике образуется в результате модификации по пунктам а, с, д, е. i^E – ставка процента, по которой будут привлечены внешние ресурсы МГЭ, i^{GK} и i^{TPK} – ставки, по которым будут привлечены ресурсы в ГК и ТРК соответственно.

А) Во-первых, это принцип «возрастания риска» М. Калецкого, в соответствии с которым с увеличением заимствований взимаемая ставка процента увеличивается (см. главу 1). Его влияние будет значительно ниже в случае с ГК, которые находятся в привилегированном положении и в случае кризиса помочь за счет бюджетных средств им будет оказываться в приоритетном порядке. Б) Риск извлечения инсайдерской ренты за счет кредитных ресурсов сохраняет свою актуальность. В) Риск заимодавца, связанный с вероятностью враждебного поглощения, когда новая группа крупных инсайдеров может присвоить заемные средства, не играет серьезной роли. Г) Принадлежащие государству банки и прочие институты могут выдавать госгарантии по займам для ГК. Гарантии и поручительства тем самым снижают риск. Если быть более точным, не столько снижается риск, сколько бремя оплаты премии за риск перекладывается на бюджет. Д) Однако добавляется новый риск, близкий по своей сути к «моральному риску» («moral hazard»). Он связан с тем, что ГК может быть ликвидирована государством, а долг кредитной организации будет пересмотрен чиновниками каким-то образом в ущерб ей. Мало того, в случае обострения кризиса государство может начать неправляться с обязательствами, что будет означать, например, снижение поддержки ГК, невыплаты по кредитам и гарантиям и т.д. Это усиливает значение данного фактора риска.

Модифицированная версия участка кривой внешнего предложения фондов госкорпораций, показана на рисунке 2.4.3. В целом госкорпорации могут получать кредитные ресурсы по более низкой цене, чем ТРК (или большее количество ресурсов и на более выгодных условиях по одной и той же ставке процента i). Однако ввиду незаинтересованности кредитных институтов России финансировать реальное производство, высоких рисков, высокой ставки ЦБ и т.д. стоимость формирования внешне накопляемых фондов в исходной модели Эйхнера будет ниже, чем для ГК ($i^E < i^{ГК} < i^{TPK}$).

3 модификация (M.3). Третья модификация модели ТРК касается формирования финансовых фондов за счет бюджета.

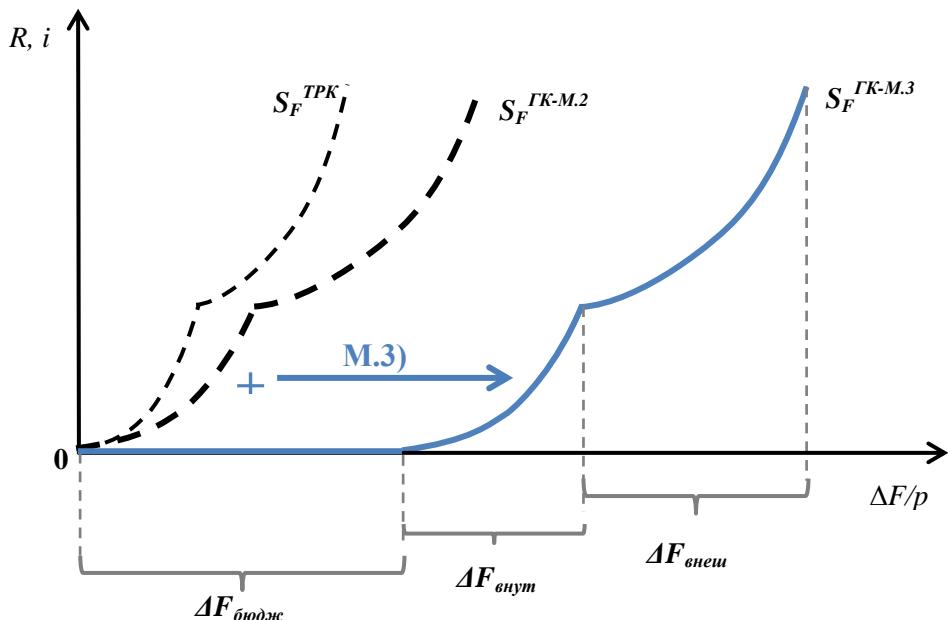


Рис. 2.4.4. Модификация функции предложения фондов ГК

Функция предложения фондов в результате 3 модификации ($S_F^{ГК-M.3}$) прирастает участком, равным объему имущественного взноса $\Delta F_{бюдж}$ и лежащим на оси абсцисс ($i=0$).

Как уже отмечалось в предыдущих параграфах, имущество госкорпораций было образовано за счет безвозмездного взноса Российской Федерации. Доступ к бюджетному финансированию позволяет ГК накапливать по одной и той же ставке процента большую величину фондов, нежели ТРК. Имущественные взносы, переданные ГК для реализации инвестиционных проектов, отражают тот объем фондов, который достался госкорпорациям бесплатно (по нулевой ставке процента). Это отражено на рис. 2.4.4. В то же время следует отметить наличие ведомственной конкуренции за ограниченные бюджетные ресурсы. То есть у ГК нет неограниченного доступа к бюджету.

4 модификация (М.4). Временной горизонт управления в корпорациях является важным показателем качества управления. Управленцы МКЭ ориентированы на долгосрочный рост, в то время как контролирующие ТРК инсайдерские группы – на кратко- и в лучшем случае среднесрочный рост. В отличие от ТРК, менеджмент госкорпораций, является менее свободным в определении инвестиционных стратегий, долгосрочный характер которых диктуют поставленные в федеральных программах цели. Государственное управление, казалось бы, принуждает менеджмент ГК ставить долгосрочные задачи. Однако реальные ли это стратегии? Есть основания полагать, что доминирующие в ГК группы имитируют следование долгосрочным интересам развития и в реальности преследуют краткосрочные и даже сиюминутные личные цели. Безответственность и бесконтрольность способствуют этому, а такие элементы ИИК, как искусственное формирование красивой отчетности и благоприятного общественного мнения, помогают отвлечь внимание от реальных проблем.

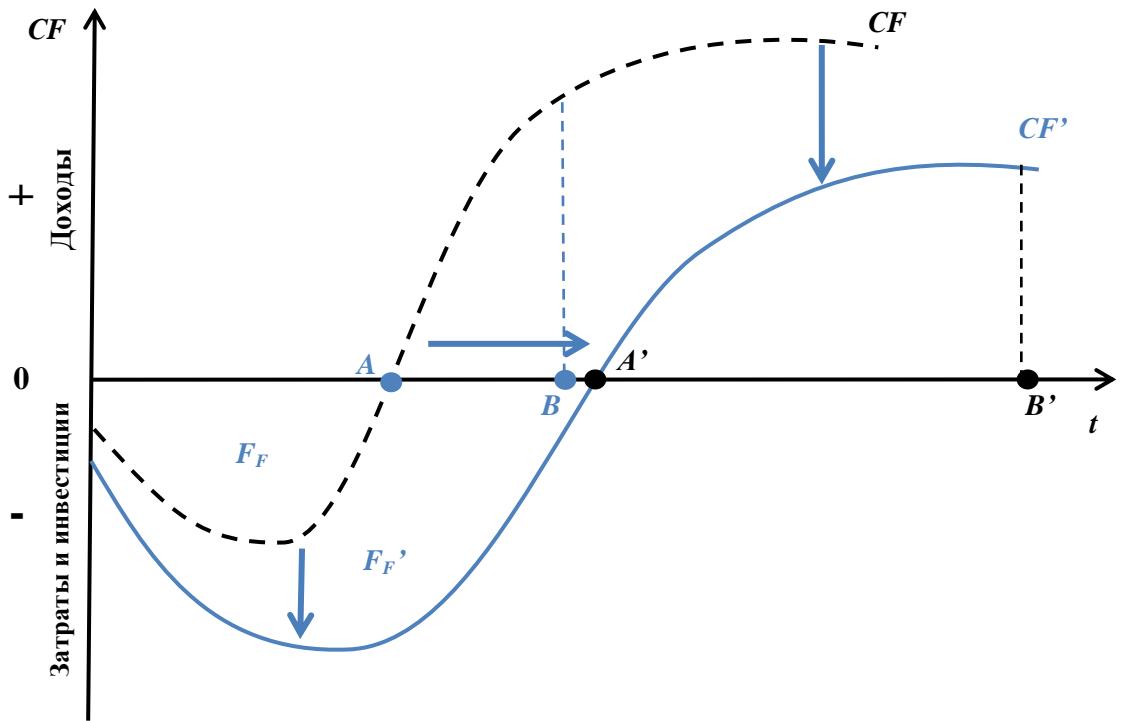


Рис. 2.4.5. Влияние инсайдерского контроля на финансовые потоки проекта

На графике по оси ординат отложены финансовые потоки (CF), а по оси абсцисс – временной период. Расположение кривой ниже оси абсцисс означает отрицательные денежные потоки, выше – отдачу от инвестиций.

В результате инсайдерского контроля доминирующие группы ТРК просто отклоняют проекты с длинными периодами самоокупаемости и значительным

объемом капиталовложений, финансируя относительно дешевые, но хоть как-то поддерживающие производство инвестиции. А деятельность инсайдеров госкорпораций, вынужденных так или иначе выполнять поставленные правительством долгосрочные задачи, ведет к тому, что долгосрочные проекты хотя и начинают выполняться, но у них а) увеличивается срок строительства и срок окупаемости, б) снижается уровень прибыльности, в) увеличивается объем затрат. Может произойти также: г) отмена реализации проекта, в том числе уже начатого и д) перенос («замораживание») проекта на продолжительное время. В результате инсайдерского контроля значительно увеличиваются непроизводительные финансовые ($CF_I < CF_{I'}$) и временные затраты ($t_A < t_{A'}$), а оптимистично прогнозируемые объемы дохода и прибыли оказываются более чем скромными (см. рис. 2.4.5). Иными словами, рентабельность инвестиционного проекта падает, а время, через которое проект окупится, значительно возрастает ($t_B < t_{B'}$). Чистая текущая стоимость (NPV) проекта, рассчитываемая как разница между дисконтированными суммами инвестиций и доходов, тем самым значительно сокращается. Это видно, если сравнить насколько площадь верхнего участка фигуры, образуемой между кривой и осью абсцисс, превышает нижний для денежных потоков CF и CF' .

На графике спроса на финансовые фонды, расположенным на рис. 2.4.6., представлены отмеченные выше эффекты. Каждая ступенька отражает конкретный инвестиционный проект со своими IRR, периодом самоокупаемости (величина над отрезком) и текущей стоимостью затрат.

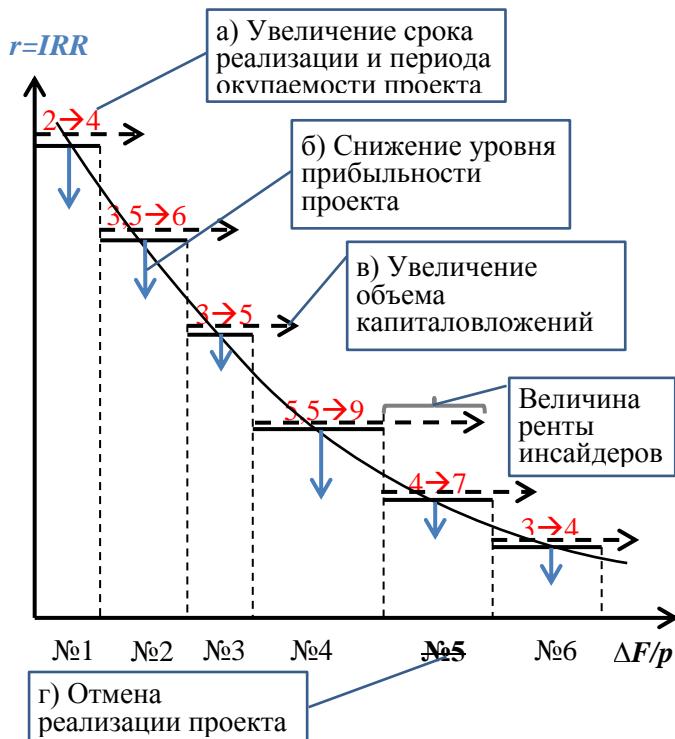


Рис. 2.4.6. Влияние извлечения инсайдерской ренты на кривую спроса на финансовые фонды госкорпораций

По оси ординат отложена прибыльность, ожидаемая от рассматриваемых инвестиционных проектов (IRR), по оси абсцисс – объем фондов, предназначенных для финансирования инвестиций. Остальные обозначения соответствуют ранее принятым.

В корпорации Эйхнера все финансовые фонды пошли бы на реализацию инвестиционных проектов. ГК же сталкиваются с перерасходами по проектам в

результате извлечения ренты, и им требуется либо дополнительные ресурсы, либо приходится закрывать ряд проектов, в том числе уже начатых. Как видно из графиков, госкорпорация реализует то же или даже меньшее количество проектов, что и МКЭ, но при значительно больших затратах. Инсайдеры ТРК просто отменяли реализацию долгосрочных проектов, не имея таких источников, как бюджет.

5 модификация. Смещению и преобразованию кривой, аналогичному М.4, будут также способствовать ошибки управления и бесхозяйственность доминирующих в ГК управленцев. Во-первых, инсайдерский контроль в ГК снижает качество планирования, поэтому могут приниматься к финансированию проекты, которые не принесут ожидаемой выручки или обойдутся дороже. Во-вторых, инсайдеры ГК могут умышленно вводить руководство в заблуждение по поводу результативности и эффективного объема затрат по проекту, особенно если он является уникальным на рынке. Рост финансовых потоков повысит и объемы изъятия ренты, а в будущем инсайдеры ГК могут добиться дополнительного финансирования из бюджета под прикрытием множества «объективных» причин перерасхода.

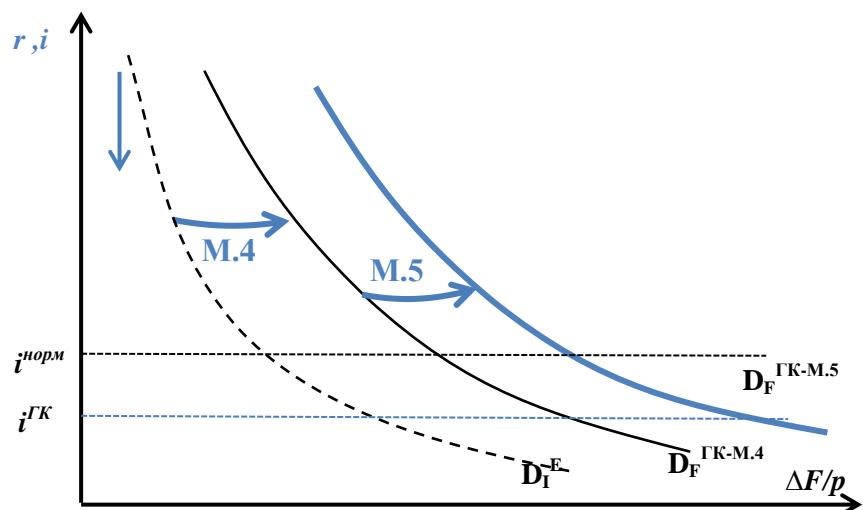


Рис. 2.4.7. Функция спроса на фонды мегакорпорации Эйхнера и ГК
Кривая (D_F^E) спрос на фонды в мегакорпорации Эйхнера, а кривая ($D_F^{\text{ГК-М.5}}$) – спрос на фонды в государственной корпорации в результате 4 и 5 модификаций.

В результате модификаций 4 и 5 кривая спроса на фонды государственной корпорации $D_F^{\text{ГК}}$ оказывается правее аналогичной кривой в МКЭ, что отражено на рис.2.4.7.

Отметим важную особенность. В качестве альтернативы инвестициям может выступить предоставление средств внешним институтам, если доходность по проектам ниже определенной величины i . Практика показывает, что российские госкорпорации размещают временно свободные средства, во-первых, необоснованно продолжительное время, во-вторых, по ставке процента $i^{\text{ГК}}$ заведомо более низкой, чем не только обещаемая менеджерами потенциальная прибыльность от проектов, но и чем в среднем на рынке кредитования и тем более ниже, чем у МКЭ. Разницу между $i^{\text{ГК}}$ и $i^{\text{норм}}$ есть основания трактовать как потери от инсайдерского контроля, поскольку может присутствовать корыстный сговор

менеджеров госкорпораций и банков. В результате средства, выделенные из бюджета, пропадают и не приносят полноценной общественной пользы.

Внутренний эффект инсайдерской ренты. Внутренний эффект инсайдерской ренты, также отмечавшийся нами при рассмотрении модели ТРК в 1 главе, связан с негативным влиянием внутрифирменных конфликтов на предложение и спрос фондов. Расходы на инфраструктуру инсайдерского контроля, увеличение премии за риск кредиторами в связи с ростом угрозы извлечения ренты, - все это так же, как и в случае с ТРК будет оказывать аналогичное воздействие. Влияние конфликтов на инвестиционный спрос будет также негативным. В случае обострения нестабильности инсайдерского контроля в ГК будут отклоняться долгосрочные проекты с большим периодом окупаемости или проекты с высокой капиталоемкостью.

Внешний эффект инсайдерской ренты. Отмечавшийся в модели ТРК внешний эффект инсайдерской ренты оказывает то же макроэкономическое воздействие на спрос и предложение фондов. Извлечение инсайдерской ренты действует аналогично утечкам из экономики, отмеченным кейнсианцами: в долгосрочной перспективе сокращается внутренний рынок, снижаются прибыли предприятий и увеличиваются издержки. Чем более сложным является инвестиционный проект и чем больше подрядчиков в нем задействовано, тем больше потери совокупного спроса за счет эффекта мультипликации (каждый стремится изъять свою долю ренты в ущерб развитию). В итоге значительная часть средств ГК идет не на инвестиции, а утрачивается в результате инсайдерского контроля. Причем общественные потери значительно превышают объемы непосредственно выведенной ренты.

Обобщая проведенные модификации, рассмотрим, как будет выглядеть итоговая модель спроса и предложения финансовых фондов в госкорпорациях в условиях инсайдерского контроля (см. рис. 2.4.8).

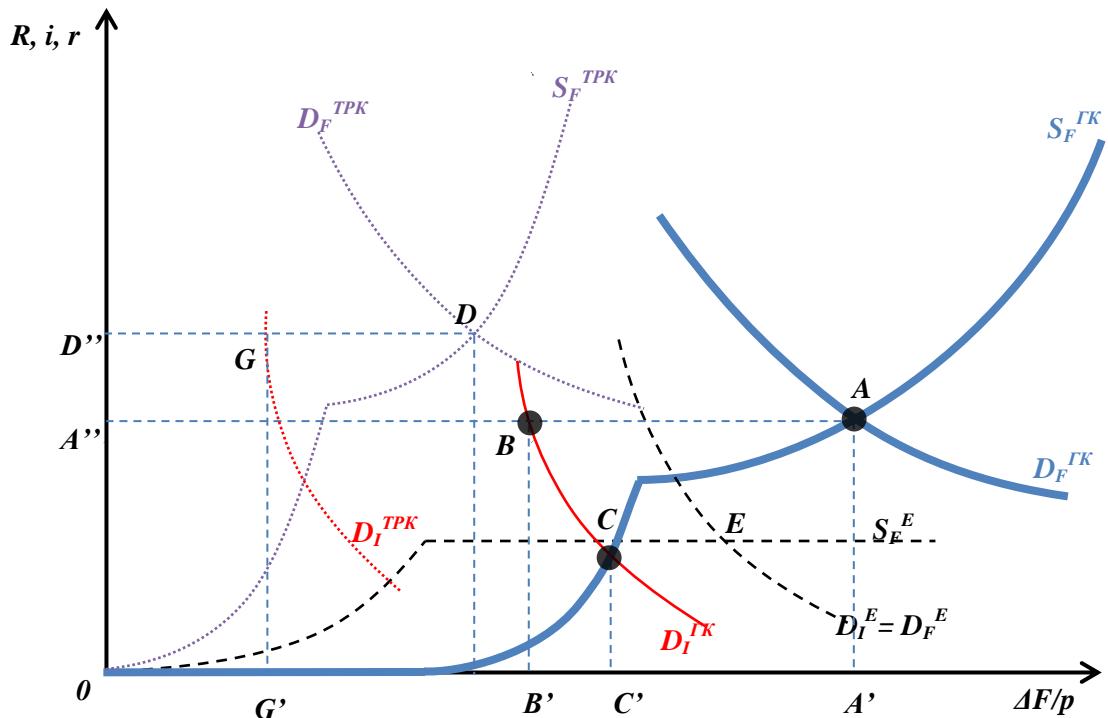


Рис. 2.4.8. Предложение и спрос на инвестиционные фонды в модифицированной модели российских госкорпораций.

Обозначения соответствуют ранее принятым. $S_F^{ГК}$ – итоговая функция предложения финансовых фондов ГК, $D_F^{ГК}$ – функция спроса на фонды

Фиолетовыми точечными линиями отражена модель инвестиционного поведения типичных российских корпораций, черным пунктирными линиями – модель мегакорпорации Эйхнера и, наконец, жирными синими – государственных корпораций. Госкорпорации за счет своего более привилегированного положения привлекают и расходуют больший объем ресурсов, нежели ТРК ($\Delta F(D) < \Delta F(A)$) и даже больший, чем мегакорпорация Эйхнера. Однако в силу ряда институциональных причин, о которых говорилось в предыдущих параграфах, так же, как и в ТРК, в госкорпорациях высоки риски рентоориентированного поведения и изъятия ренты. Объем ренты и потерь от инсайдерского контроля будет равен длине отрезка $B'A'$, а количество средств, пошедших на инвестиции – длине отрезка OB' . Общее количество привлеченных фондов равно OA' . Объем финансовых, распределенных на инвестиционные проекты, будет наименьшим и самым дорогим у типичных российских корпораций, наибольший и наименее дешевый – у мегакорпорации Эйхнера (объем $F: G' < B' < E'$; стоимость $i: D'' > A'' > E''$).

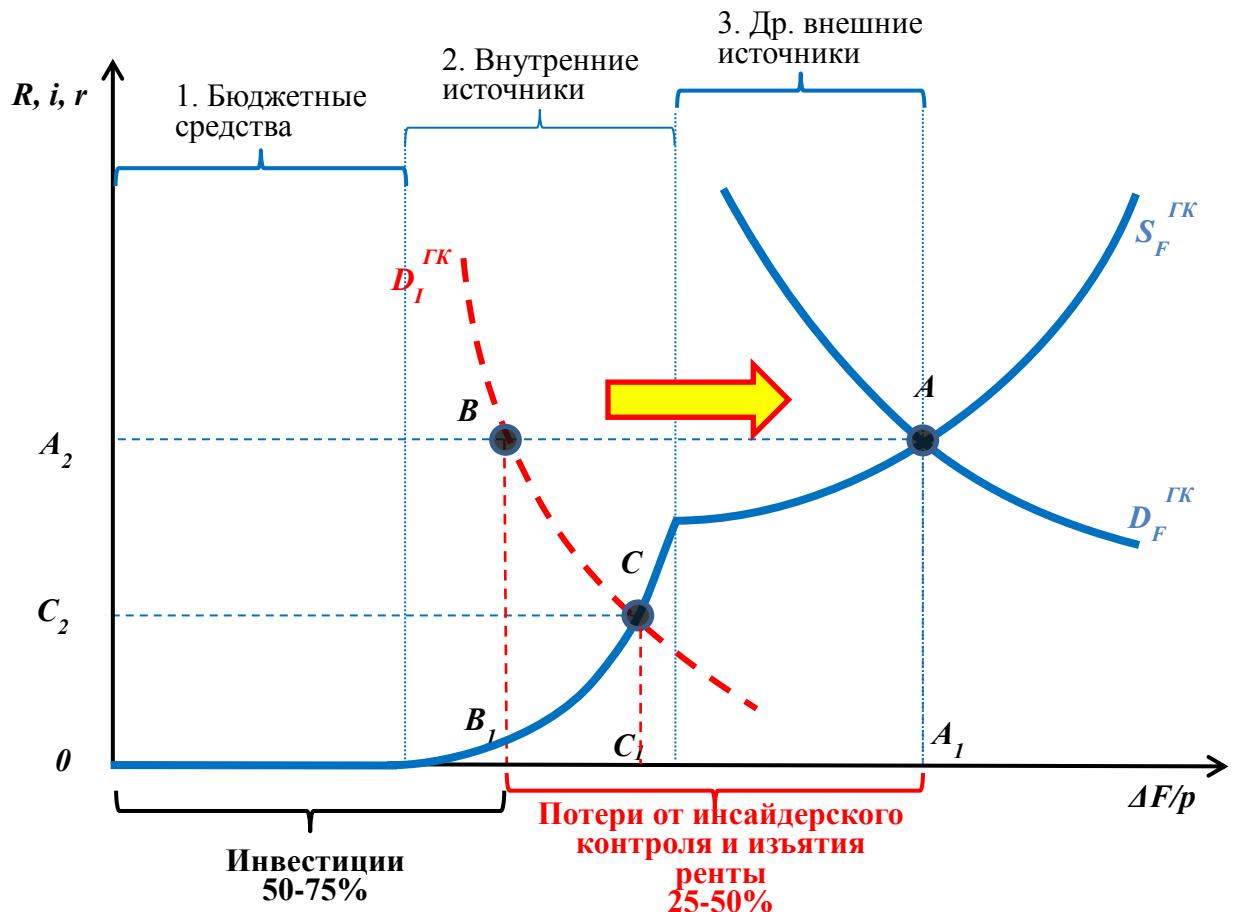


Рис. 2.4.9. Инвестиционная функция российских госкорпораций в условиях инсайдерского контроля и изъятия инсайдерской ренты

Обобщая результаты анализа, вновь обратимся к функции спроса и предложения фондов в государственных корпорациях, которую мы подробно рассматривали в данном параграфе 2.4 (см. рис. 2.4.9). Предложение инвестиционных фондов формируется за счет бюджетных средств, внутренних

источников и других внешних источников. Размеры инсайдерской ренты на графике соответствуют отрезку A₁B₁. Средства, которые все-таки идут на инвестиции, составляют 50-75% (отрезок 0B₁). Данное соотношение будет выявлено в результате кейс-стадиз в 3 главе.

2.4.4. Оценка масштабов потерь от инсайдерского контроля

Так как часть фондов изымается в виде ренты инсайдеров (A'B'), то очевидно, в случае отсутствия инсайдерского контроля то же количество проектов могло быть реализовано с затратой гораздо меньшего объема ресурсов (ОС'). Встает важный вопрос об оценке масштабов потерь от инсайдерского контроля. Для этого можно воспользоваться несколькими подходами. Во-первых, раз изъятие средств происходит за счет инвестиционных фондов, то можно анализировать перерасход средств по проектам. Для этого воспользуемся формулой:

$$1. ICL = \left(1 - \frac{CAPEX_{норм}}{CAPEX_{факт}}\right) \times 100\%, \text{ где } ICL \text{ (insider control loss)} - \text{потери от}$$

инсайдерского контроля, включающие непосредственное изъятие ренты (IR) и потери минус приобретения от самой системы ИК; CAPEX_{факт} - фактический объем затрат по инвестиционному проекту; CAPEX_{норм} - норма капитальных затрат по инвестиционному проекту в сопоставимых ценах.

Что брать в качестве нормы капитальных затрат? По смыслу идеально было бы взять ту величину затрат, которая была бы в случае отсутствия инсайдерского контроля. Но это представляется крайне тяжелым для оценки. Поэтому в силу ограниченности исходных эмпирических данных можно воспользоваться следующими подходами.

$$2. ICL = \left(1 - \frac{CAPEX_{план}}{CAPEX_{факт}}\right) \times 100\%, \text{ где } CAPEX_{план} - \text{изначально запланированный}$$

объем капитальных затрат по инвестиционному проекту. Такой подход исходит из предположения, что изъятие ренты не было предусмотрено на стадии планирования проекта. Однако в то же время рост стоимости проекта может происходить по иным причинам, не связанным с ИК. Тогда необходимо сделать скидку на нормальный перерасход:

$$3. ICL = \left(1 - \frac{CAPEX_{план} \times (1+\Delta)}{CAPEX_{факт}}\right) \times 100\%, \text{ где } \Delta - \text{средняя (по группе аналогичных}$$

проектов) норма фактического перерасхода по сравнению с плановой стоимостью с учетом инфляции.

Другой более точный метод оценки масштабов потерь от инсайдерского контроля, предлагаемый мною, - это сравнительный анализ завышения относительного объема капитальных затрат по сравнению с нормальным уровнем, где в качестве нормы берется средний показатель по группе аналогов. В качестве отношения бралась мощность проекта.

$$4. ICL = \left(1 - \frac{(CAPEX / Capacity)_{норм}}{(CAPEX / Capacity)_{факт}}\right) \times 100\%, \text{ где } Capacity - \text{мощность проекта}$$

(например, годовой выпуск или вместимость стадиона и т.д.).

Так как каждый проект уникален, то для большей точности капитальные затраты правильнее относить и к другим важнейшим показателям, помимо мощности, и брать средневзвешенную величину. Капитальные затраты могут нелинейно зависеть от мощности. При необходимости и доступности данных можно использовать корректирующие коэффициенты.

Наконец, можно проводить сравнительный анализ цен и конкурентоспособности конечной продукции государственных корпораций. Плюс

его в том, что таким образом затрагивается изъятие средств на всех стадиях процесса производства. Минус заключается в неточности оценок.

Подводя итог, отметим, что благодаря проведенной модификации модели спроса и предложения инвестиционных фондов, у нас появилась наглядная иллюстрация того, каким образом инсайдерский контроль подрывает инвестиции и развитие в государственных корпорациях.

2.5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Из рассмотренного в главе можно сделать следующие выводы.

Рассмотренный материал дает основания полагать, что формирование государственных корпораций совпадает с очередным циклом передела собственности и является этапом псевдонационализации. Несмотря на декларирование исполнения важных общественных и управлеченческих целей, высока вероятность того, что эти институциональные образования служат интересам рентоориентированных групп лиц. С одной стороны, объединение предприятий снижает риски инвестирования и увеличивает потенциальные сроки и масштабы капиталовложений. Новые структуры отчасти соответствуют производственным цепочкам, заложенным еще в советское время. Однако такое объединение предприятий во многом осуществляется механически и осуществляет, как правило, разрозненные инвестиционные проекты. Долгосрочные основы развития отраслей и предприятий, связанных с госкорпорациями, не учтены: нет призванных обслуживать их деятельность научных школ, необходимой подготовки кадров, современного оборудования, заинтересованности в инновационном развитии.

Несовершенная институциональная среда (размытые правовые основы, отсутствие четких критериев оценки эффективности работы, контроля за деятельностью, механизмов ответственности за результаты) способствуют неформальному контролю доминирующих групп над финансовыми потоками госкорпораций, неэффективному и нецелевому расходованию выделенных им бюджетных средств. С целью контроля над финансами ГК создается инфраструктура инсайдерского контроля, состоящая из внешних и внутренних элементов. Относительная стабильность инфраструктуры инсайдерского контроля в ГК может нарушаться с ростом противоборства в бюрократических кругах, политической нестабильности. Это снижает временной горизонт управления. С одной стороны, связи с высшим чиновничеством способствуют усилиению внешней инфраструктуры контроля и росту административного влияния «крупных» инсайдеров. С другой, нестабильность самой политической системы дает обратный эффект.

Инсайдеры используют широкий спектр механизмов извлечения инсайдерской ренты, от официальных до преступных. Присваиваемые средства выводятся в офшоры, а далее легализуются. Модель спроса и предложения финансовых фондов, модифицированная с учетом особенностей ГК, показывает, что инсайдерский контроль негативно влияет на инвестиционные стратегии. Чем значительнее изъятие ренты, тем хуже качество и результативность капиталовложений. ГК обладают по сравнению с ТРК рядом преимуществ, в первую очередь связанными с доступом к бюджетному финансированию. Однако масштабы изъятия ренты от этого не становятся меньше. Инсайдерский контроль ведет к ухудшению качества инвестиционного планирования, перерасходу средств

по проектам, увеличению срока их реализации и окупаемости, снижению прибыльности. В результате происходит непроизводительная и общественно бесполезная растрата ресурсов, неэффективное распределение финансов и потеря возможностей для ускорения экономического развития.

В следующей главе будет подробно проанализирована деятельность четырех госкорпораций, в частности эмпирические данные по масштабам потерь от инсайдерского контроля в ходе реализации инвестиционных проектов.

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РОССИЙСКИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

3.1. ВВЕДЕНИЕ

В данном разделе работы будут рассмотрена и проанализирована деятельность следующих российских госкорпораций: ОАО «Роснано», ГК «Олимпстрой», ГК «Росатом» и ГК «Ростех». Таким образом планируется осуществить эмпирическое тестирование предложенной выше модели инсайдерского контроля и ряда следующих выдвигаемых нами гипотез.

Приведенные в предыдущих главах результаты анализа дают основания полагать, что государственные корпорации оказались в значительной степени подвержены негативному воздействию инсайдерского контроля и изъятия ренты, и именно это стало главным фактором их неэффективности. Этот главный тезис распадается на несколько взаимосвязанных гипотез (блоков), подлежащих более подробному эмпирическому тестированию в рамках каждой госкорпорации.

Основные гипотезы тестируемой модели:

Гипотеза №1. В связи с передачей госкорпорациям колоссальных финансовых средств и активов на фоне низкого уровня ответственности, прозрачности и контроля за этими структурами они становятся привлекательными для рентоориентированных групп лиц.

Способ доказательства: не требуется, подтверждения этой гипотезы были рассмотрены нами в пар.2.2.

Гипотеза №2. В госкорпорациях наблюдается инфраструктура неформального инсайдерского контроля над активами, типичная для российских корпораций и нацеленная на изъятие ренты.

Способ доказательства: контент-анализ доступных источников.

Гипотеза №3. Изъятие ренты в госкорпорациях носит систематический характер.

Способ доказательства: контент-анализ доступных источников.

Гипотеза №4. Инсайдерский контроль ведет к негативным последствиям для инвестиционной деятельности, в частности подрывает а) предложение инвестиционных фондов (перерасход средств, увеличение сроков строительства); б) спрос на инвестиционные фонды (рост сроков окупаемости проектов, снижение рентабельности проектов).

Способ доказательства. Чтобы доказать эту гипотезу, особое внимание будет уделено оценке перерасхода средств по инвестиционным проектам госкорпораций, которая позволит нам выявить потери. Доступные эмпирические данные позволяют использовать следующие предложенные в пар. 2.4. *методы оценки потерь от инсайдерского контроля:* а) сравнительный анализ перерасхода средств по сравнению с плановыми объемами затрат; б) сравнительный анализ завышения относительного объема капитальных затрат по сравнению со средней величиной по группе аналогов; в) сравнительный анализ цен и конкурентоспособности конечной продукции предприятий ГК.

Следствие. Инсайдерский контроль и извлечение ренты, помимо перерасхода средств, ведут к подрыву общественных интересов, негативным последствиям для деятельности подконтрольных госкорпорациям предприятий, снижению качества управления, невыполнению поставленных государством целей и задач, имитации развития, утечке капитала и переходу активов под иностранный контроль и др.

Способ проверки: анализ результативности деятельности госкорпораций и степени достижения ими поставленных целей и задач.

Основная логика исследования инсайдерского контроля в государственных корпорациях представлена в схеме на рис.3.1.



Рис. 3.1. Причинно-следственные связи в модели инсайдерского контроля в госкорпорациях

Как видно, инсайдерский контроль является тем «особым звеном», ухватившись за которое, можно выявить всю цепь проблем, связанных с низкой эффективностью функционирования государственных корпораций.

3.2. КЕЙС-СТАДИ №1. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «РОСНАНОТЕХ» (ОАО «РОСНАНО»)

В 2007 году по инициативе Президента РФ была разработана «Стратегия развитияnanoиндустрии». Для цели реализации данной «Стратегии...» была образована государственная корпорация «Роснанотех», позже преобразованная в ОАО «Роснано». Из-за специфики отрасли и низкого уровня контроля масштабы изъятия средств в «Роснано» являются весьма высокими. На примере трех самых крупных проектов мы проведем оценку масштабов вывода средств. В конце будут проанализированы промежуточные результаты деятельности ГК «Роснано», ее вклад в развитие nanoиндустрии в России и эффективность затрат бюджетных средств. В кейс-стади по ГК «Роснано» будут особенно подробно протестированы гипотезы № 1,4,5.

3.2.1. Развитие отрасли нанотехнологий в России

Нанотехнология (НТ) определяется как совокупность методов и приемов, обеспечивающих возможность создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты с размерами менее 100 нанометров, и в результате этого получать принципиально новые качества [Нанотехнологии: определения..., 2010]. Сфера нанотехнологий считается в настоящее время перспективным направлением науки

и технологий. По прогнозам научного фонда NSF, к 2015 году годовой оборот рынка нанотехнологий достигнет 1 трлн. \$. [Глазьев, 2011, с. 419]. По оценкам Сергея Глазьева, нано- и другие передовые технологии являются ядром нового шестого технологического уклада, который сейчас формируется в мире [там же, с. 337]. Сфера нанотехнологии не является абсолютно новой для России, и образовалась задолго до ГК «Роснано». Так, в 2009 году среди 264 используемых в России нанотехнологий 27 были старше 10 лет [Индикаторы науки: 2012, с. 287-297]. Число организаций, выполнявших исследования и разработки, связанные с нанотехнологиями, в 2008 году составляло 463, а в 2011 г. спустя 4 года функционирования «Роснано» - всего 485 [Индикаторы науки, 2013]. Есть немало открытых и разработок, относимых сейчас к нанотехнологиям, но которые были успешно созданы еще в СССР (углеродные нанотрубки, модификатор асфальтобетонных смесей, запатентованный еще в 1961 г., поликристаллический кремний и т.д.) [Соколов, 2012г]. С уничтожением плановой экономики множество заделов в области нанотехнологий как раз были утрачены.

Сейчас в России стоит проблема разрыва между высоким качеством сохранившихся научно-технологических наработок и невосприимчивостью бизнеса к ним, медленной коммерциализацией. Россия по-прежнему сильно отстает от мировых лидеров. По некоторым показателям, характеризующим развитие нашей страны в сфере нанотехнологий, разница в 2007 г. составляла от 2 до 1000 раз [Глазьев, 2011, с. 444]. Правда, развитие все же идет. Значительно возросла численность исследователей в области нанотехнологий (с 14,9 тыс. до 21,2 тыс. за период 2008-2011 гг.), а также внутренние затраты организаций на исследования в области нанотехнологий (более чем в 2 раза) [Индикаторы науки, 2013]. С 194 в 2008 г. до 354 в 2010 г. увеличилось число созданных передовых производственных нанотехнологий, хотя едва ли четверть из них являются принципиально новыми [там же]. Мало того, лишь 60 из них принадлежали к сфере обрабатывающих производств, а 236 – к сфере научных исследований, то есть не предполагали скорой отдачи [Индикаторы науки: 2012, с. 287-297]. В структуре объема отгруженных товаров и услуг, связанных с НТ, непосредственно нанопродукция составляет всего 9,6% [Копалевич, 2012]. В 2011 году объем наноиндустрии России вырос по сравнению с 2009 годом примерно в 2 раза и составил 150 млрд. рублей, однако из этой величины только 25 млрд. руб - это проекты, профинансированные «Роснано» (см табл. 3.2.1). Основные соперники России развиваются значительно активнее. Объемы государственного финансирования развития нанотехнологий в России в 2007 году были в 6 раз ниже уровня США, а объемы корпоративного финансирования - почти в 200 раз [Глазьев, 2011, с. 439-440]. Даже по оптимистическим сценариям доля отечественной продукции наноиндустрии вряд ли превысит к 2015 году 2% мирового рынка (за 2009-2010 она выросла с 0,15% до 0,3%) [там же, с. 444].

Таким образом, несмотря на высокие темпы роста государственного финансирования, весьма невысоким остается уровень реализации разработок в сфере НТ и заинтересованности бизнеса в этом. Причиной являются примитивные стратегии и краткосрочная времененная ориентация корпораций.

3.2.2. Нанотехнологии как прикрытие извлечения ренты

Существуют и альтернативные точки зрения на перспективы развития наноиндустрии. Во-первых, на сегодняшний день в мире нет единого стандарта, описывающего, что такое нанотехнологии и нанопродукция. Критерии

определения продукции наноиндустрии не закреплены законодательно. Это позволяет несколько произвольно трактовать результаты деятельности в этой сфере. Во-вторых, некоторые эксперты полагают, что во многих странах сфере нанотехнологий свойственны повышенные риски неэффективной растраты средств федеральных бюджетов под видом финансирования уникальных научных исследований, якобы дающих колоссальный результат в короткие сроки. Исследовавшие эту проблему эксперты и ученые (Берьюб, Дюмонт, Джейсон и др.) приходят к выводу, что многие компании в области «нанотехнологий» являются «нано-самозванцами» или «нанопорошковыми» производителями продукта, приносящего в итоге небольшую прибыль [Berube, 2006; Шварев, 2007; Шварев, 2008]. Зарабатывают оппортунисты таким образом на самом бренде «нано». Поэтому прогнозы мирового рынка нанотехнологий в триллионы долларов за несколько лет могут быть не более чем маркетинговым ходом, поскольку измеряется не стоимость настоящего нанотехнологического продукта, материала или процесса, а наносодержащих продуктов. В докладе компании Cientifica отмечается, что многие предсказанные прорывные нанотехнологии так и не были реализованы [Шварев, 2008]. Аналогичные дефекты наблюдаются и в России. По предложенной Росстатом методике расчета объема нанопродукции, если в производстве сложных изделий (к примеру, автомобиля) используются детали с нанокомпонентами, то в статистике нанотехнологий нужно учитывать стоимость всего автомобиля [Орлов, 2010]. Если такая методика будет внедрена, то многократный рост наноиндустрии может оказаться фиктивным. Таким образом, сфера нанотехнологий в том виде, как она сегодня развивается в мире, сама по себе является благоприятной средой для рентоориентированного поведения.

3.2.3. Цели деятельности и финансирование корпорации «Роснано»

«Российская корпорация нанотехнологий» (ГК «Роснанотех») была создана 19 июля 2007 года на основании 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий». Генеральным директором Корпорации был назначен Л.Б. Меламед, а с сентября 2008 г. им стал А.Б. Чубайс. С 11 марта 2011 года Корпорация была преобразована в ОАО «Роснано».

Формально цели деятельности ГК «Роснано» были определены в федеральном законе и в президентской инициативе «Стратегия развития наноиндустрии» от 24 апреля 2007 г. № Пр-688. В соответствии с этой стратегией в ближайшие годы должны быть кардинально увеличены объемы производства и рынка нанопродукции (до 900 млрд. руб. к 2015 году), разработаны и доведены до промышленного производства новые нанотехнологии, сформирована национальная нанотехнологическая сеть [Стратегия деятельности..., 2008, с. 12]. Важной задачей «Роснано» является обеспечение коммерциализации разработок в сфере наноиндустрии. Среди основных функций ГК выделяются: 1) рассмотрение и финансирование инвестиционных проектов; 2) поддержка НИОКР; 3) содействие подготовке специалистов; 4) мониторинг реализации финансируемых проектов и др.

Закон требовал от ГК «Роснанотех» некоммерческого характера деятельности и позволял осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению ее целей. Однако после преобразования «Роснано» в акционерное общество эти требования отпали. По идее ОАО «Роснано» перешли все права и обязательства госкорпорации в порядке универсального правопреемства, и корпорация обязана продолжать реализацию

государственных задач. Но есть ли для этого достаточно эффективные стимулы и рычаги у государства? У менеджмента госкорпорации появилось больше возможностей для погони за прибылью, по эксплуатации выделенных государством средств в своих интересах и меньше стимулов выполнять поставленные государством цели. Фактически бюджетные средства были приватизированы менеджерами ГК. Опасения по поводу еще большего возрастания риска рентоориентированного поведения в результате приватизации активов ГК высказывались такими специалистами как Делягин, Сулакшин, Кагарлицкий. По мере того, как доля государства в капитале будет снижаться, деятельность ГК будет все более коммерчески ориентированной. Отмеченное выше противоречие закладывает неопределенность целей и задач «Роснано» и может привести к неоднозначной трактовке результатов деятельности.

Деятельность «Роснано» осуществляется в первую очередь за счет выделенного из бюджета имущественного взноса. В 2007 году он составил 130 млрд. руб. [Годовой отчет..., 2011]. Денежные средства должны направляться, в первую очередь, на финансирование инвестиционных проектов. Однако большая часть средств была положена на депозиты банков под невысокий процент, вместо того, чтобы быть задействованными в реальных проектах. В октябре 2009 года половина выделенных из бюджета средств была возвращена в антикризисных целях. В результате внесенных в 2010 г. поправок в законодательство, госкорпорации было позволено привлекать заемные средства, осуществлять эмиссию ценных бумаг и играть на фондовом рынке. Потенциальные риски ложатся на государство. Эти направления не имеют отношения к наноиндустрии и являются, как считает глава подкомитета ГД РФ по контролю за госкорпорациями А. Багаряков, результатом лоббизма [Задача РОСНАНО - не заработать..., 2010]. В 2010 году «Роснано» путем выпуска облигаций и взятия долгосрочных кредитов привлекла средств на общую сумму 43 млрд. рублей под государственные гарантии.

Активное финансирование проектов «Роснано» началось только спустя несколько лет после выделения средств. Однако по-прежнему значительные объемы средств распределены между различными финансовыми институтами и фондами и не работают на реальное производство.

3.2.4. Инвестиционные проекты корпорации «Роснано»

Финансирование проектов «Роснано» имеет две основные формы: вложения в уставные капиталы проектных компаний и выдача займов. Вложения в уставные капиталы обычно предусматривают доход не более 10% в год; займы же, как правило, превышают 10% [Годовой отчет..., 2011, с. 131]. В некотором среднем случае поручительство «Роснано» обходится получателю в 2% от суммы, заем - в 15% годовых [Петрова, 2010]. В связи с привлечением «Роснано» средств на рынке можно ожидать, что ставки вырастут. В 40% случаев корпорация инвестирует более 1 млрд. руб., в 27% - 0,5-1 млрд. руб. [Корпоративная брошюра..., 2011]. Это гораздо более крупные суммы, чем способны дать венчурные фонды. Инвестиционные фонды России и вовсе опасаются вкладывать в НТ [Петрова, 2011].

Доля финансирования со стороны ГК обычно не превышает 50% от стоимости проекта, исходя из того, что основная задача ГК - запустить бизнес, а управлять им должен частный бизнес. Среднее значение по 65 рассмотренным автором проектам составляет 43% [Годовой отчет..., 2011; Корпоративная

брошюра..., 2011]. Корпорация старается минимизировать риски, переложив их на проектную компанию (прежде всего с помощью залога и права предъявить свою долю к выкупу), и при этом стремится максимально контролировать ее. Как декларируется, «Роснано» выходит из проекта, как только частный капитал готов финансировать его самостоятельно, и возврат инвестиций может быть осуществлен на заранее установленных условиях. Однако на практике, как мы увидим далее, ГК не удается избежать перерасходов по проектам.

«Роснано» максимально бюрократизировала процесс рассмотрения и утверждения проекта, что повышает транзакционные издержки и увеличивает время его отбора и осуществления [Петрова, 2010]. Соблюсти все требования многим становится не под силу, в результате чего подавляющее большинство поступающих заявок отклоняется. На конец 2011 г. общее число заявок на финансирование проектов составило 2113 ед., из которых одобрено к финансированию было всего 132 [Годовой отчет..., 2011, с. 6]. К концу 2011 года корпорация профинансировала лишь 85 проектов на сумму 100,5 млрд. рублей, 99,5 млрд. рублей составили средства соинвесторов [там же].

Если взять отраслевую структуру 72 рассмотренных автором инвестиционных проектов и проектных фондов, финансируемых «Роснано», то обнаружится, что по объему затрат (297,5 млрд. руб.) среди них преобладают инфраструктурные проекты (25,6%), опто- и нано-электроника (24,6%), солнечная энергетика и энергосбережение (22%) [Годовой отчет..., 2011; Корпоративная брошюра..., 2011]. На середину 2012 года, благодаря «Роснано» было запущено только 23 производства. Общая выручка от проектных компаний составила в 2011 году лишь 11,3 млрд. руб. (1 млрд. руб. – в 2010 году) [Годовой отчет, 2012, с.12].

Каково качество и значимость реализуемых инвестиционных проектов? (1) Наблюдается ориентация преимущественно на мировой, нежели отечественный рынок. Так, основным рынком сбыта для продукции солнечной электроэнергетики (солнечные модули) рассматриваются европейские и другие зарубежные страны. Вероятно, активное финансирование этих проектов, связано с лоббизмом международных корпораций. Данные проекты являются одними из наиболее крупных (создание масштабного комплекса по производству поликремния (ООО «Усолье-Сибирский Силикон») - 20,2 млрд. руб., создание производства солнечных модулей (ООО «Хевел») – 20,1 млрд. руб.). Поэтому мы подробно рассмотрим их далее. (2) Некоторые т.н. «инфраструктурные» проекты направлены просто на перераспределение средств между различными финансовыми фондами, в т.ч. офшорными. Так, крупнейшим «инфраструктурным» проектом «Роснано» является создание в Швейцарии фонда «Роснано-Капитал» объемом в 32 млрд. руб., предназначенного якобы для трансфера передовых зарубежных технологий. (3) Большинство проектов связаны с приобретением западных технологий и созданием в России по сути производственного подразделения зарубежной компании. Одним из первых проектов, запущенных «Роснано» в конце 2010 года, стало сборочное производство светодиодных лампочек в Санкт-Петербурге (иностранный компания учеников Алферова «Оптоган»). Порой дело может заканчиваться лишь финансированием иностранных компаний, даже без создания и развития в России какого-либо производства (самый крупный проект «Роснано» по производству пластиковых дисплеев «Пластик лоджик» - 35,3 млрд. руб). (4) Финансируемые «Роснано» проекты могут и вовсе не иметь прямого отношения к НТ. Так, по производству поликремния еще СССР занимал 12% мирового рынка этой

продукции, однако к 2003 г. доля России снизилась до 0,1%, когда было ликвидировано последнее производство ПКК в Подольске [Полевой, 2009]. (5) Еще одним направлением вложения стало создание нанотехнологических центров, однако результативность их деятельности является весьма неопределенной. Ситуация с весьма невысокой результативностью госкорпорации не могла не сложиться, учитывая негативные последствия неформального контроля.

3.2.5. Инсайдеры и инсайдерский контроль в «Роснано»

Рассмотрим значимые особенности инсайдерского контроля в госкорпорации «Роснано». Генеральным директором с сентября 2008 года был назначен А.Б. Чубайс. Его деятельность на руководящих должностях в Правительстве, а также на посту главы РАО «ЕЭС России» была весьма разрушительной для экономики России. По данным Счетной Палаты, в результате незаконной приватизации общенародная собственность была за бесценок поделена между олигархами [Анализ процессов приватизации..., 2004]. Анализ показывает, что из 96 долларовых миллиардеров России, 2/3 разбогатели за счет приватизации [Соколов, 2012д]. Проводимая под началом А. Чубайса реформа ЕЭС подорвала энергетическую безопасность России, а многие топ-менеджеры РАО «ЕЭС России» стали легальными мультимиллионерами и впоследствии заняли посты в «Роснано» [Рубченко, 2008]. Неформальные связи А. Чубайса с высшими чиновниками и олигархами России и зарубежья позволяют выстроить сильную инфраструктуру инсайдерского контроля.

A) «Своя» команда управленцев

С занятием должности главы «Роснано» А. Чубайс постарался перевести на руководящие должности «свою» команду управленцев. В результате в составе правления на конец 2011 г. 5 из 7 чел. оказались топ-менеджерами РАО «ЕЭС России» или его бывшими помощниками в Правительстве. Другие члены правления также имеют богатый опыт инсайдерской деятельности и даже уголовное прошлое [Соколов, 2012г].

B) Централизация принятия решений

«Роснано» стремится к обеспечению максимального контроля за проектной организацией. Контроль за расходованием средств и выполнением проектов осуществляется с помощью следующих механизмов: разработка типовых внутренних документов и протокольных решений, активное участие представителей «Роснано» в органах управления ПК, сбор отчетной информации и контроль расходования средств.

B) Обеспечение внутреннего финансового контроля

Особенно менеджеры «Роснано» беспокоятся о финансовых потоках и потому контролирует их весьма строго. Все расчеты ПК проходят через счета в уполномоченных корпорацией банках (69 в 2011 г. [Годовой отчет..., 2011, с.17-19]). Инвестируемые средства зачисляются на банковский счет, имеющий специальный режим обслуживания. В 2011 году в ОАО «Роснано» создана Комиссия по организации ревизионных проверок проектных компаний и фондов, и было проверено 52 проектных компаний и 10 дочерних и зависимых обществ [Годовой отчет..., 2011, с.17-19].

B) Аффилированные фирмы и офшоры

По данным на 01.02.2012 г. у ОАО «Роснано» имелось 163 аффилированных лица, в т.ч. 22 иностранных фирмы [Список аффилированных лиц ОАО

«РОСНАНО», 2012]. Причем не менее 13 из них есть основания считать офшорными фирмами [там же].

Г) PR в СМИ

Особое внимание уделяется преувеличению достижений корпорации и професионализма ее руководства в СМИ. Наблюдательным советом ГК была утверждена специальная Концепция общественных коммуникаций. Активно используются не только официальные СМИ, но и Интернет-ресурсы. Расходы ГК на регулярный пиар помогают заполучить специфический актив – общественное мнение, а также обосновать масштабные расходы бюджетных средств на различные проекты, в том числе заведомо неэффективные и сомнительные с точки зрения общественной полезности.

3.2.6. Механизмы извлечения инсайдерской ренты

Среди угроз эффективности деятельности Корпорации механизмов вывода ренты можно выделить следующие.

А) Необоснованное размещение средств в финансовых институтах

Напомним, этот механизм извлечения ренты был отмечен в результатах проверки Генпрокуратуры [Генеральная прокуратура..., 2009].

Б) Взятки и махинации при закупках

Так как на госкорпорацию до преобразования в акционерное общество и поправок не распространялись требования законодательства о госзакупках, то это приводило к непрозрачности размещения заказов и злоупотреблениям.

В) Необоснованный аутсорсинг

Оплата значительных расходов сторонних организаций по выполнению работ, входящих в обязанности сотрудников ГК также была выявлена Генпрокуратурой. ГК «Роснано» оплатила «Тройке-Диалог» 130 млн. за выполнение работ, которые должны выполнять собственные структуры. В 2009 г. было проведено 354 экспертизы проектов, из них лишь 105 - силами сотрудников [Годовой отчет..., 2010, с.3].

Г) Необоснованно высокие оклады менеджеров

По данным ревизионной проверки «Роснано» в 2009 г., топ-менеджеры в среднем получали 508 тыс. руб. [Товтайло, 2010]. Средняя зарплата работника «Роснано» в 2009 году составила 250 тыс. руб. в месяц, что в 3,5 раза выше окладов работников финансовых организаций Москвы [там же].

Д) Необоснованно высокие привилегии и льготы

Для стимулирования активной трудовой деятельности менеджеров «Роснано» предусмотрены социальные выплаты, создание комфортных условий труда, корпоративные вечеринки и т.д. [Товтайло, 2010]. Так, в 4 млн. руб. обошлось празднование Дня рождения Роснано, почти в 7 млн. руб. – новогодние праздники [там же]. Дополнительно на разработку системы мотивации персонала было затрачено 2,5 млн. руб [там же].

Е) Избыточные непрофильные расходы

На покупку части здания под корпоративный офис было потрачено 300,9 млн. руб [Генеральная прокуратура ..., 2009]. Различные публичные мероприятия и конференции, проводимые ГК «Роснано», обошлись государству еще в 20,2 млн. рублей. Роснано активно занимается благотворительностью, на которую потратила 73,8 млн. рублей [там же].

Ж) Вывод средств в офшоры

Значительные ресурсы идут не только на содержание аппарата корпорации. «Роснано» открыто выводит огромные средства в офшоры. Так, в Швейцарии (первоначально на Виргинских о-вах) в 2010 г. был создан дочерний фонд «Руснано Капитал» в размере \$1,0 млрд. Формальная задача фонда - трансфер технологий. Другая подобная структура с похожим названием Фонд «Роснано Капитал С.А.» расположена в Люксембурге.

Существует множество других способов вывода инсайдерской ренты. Некоторые из них мы сможем подробно рассмотреть при исследовании трех наиболее крупных инвестиционных проектов «Роснано».

3.2.7. ООО «Хевел»: завод по производству солнечных модулей

A) Особенности проекта

Этот проект является одним из наиболее крупных инвестиционных проектов ОАО «Роснано». Он начал в 2009 году на базе площадки ОАО «Химпром» (г. Новочебоксарск) совместно с холдингом «Ренова». Изначально планировалось строительство завода по производству солнечных модулей на базе технологии «тонких пленок» Oerlikon мощностью в 130 МВт и выход его на проектную мощность уже к концу 2011 года. Общий бюджет проекта составляет 20 128 млн. руб., в т. ч. доля «Роснано» - 13 525 млн. руб. (67,2%) [Корпоративная брошюра..., 2011, с.16; Муллина, 2011]. Лишь 15% солнечных модулей ООО «Хевел» планирует реализовывать на российском рынке, и то в долгосрочной перспективе [Кузнецов, 2009]. Основной рынок сбыта будет за рубежом (Европа, Ближний Восток, Африка) [Корпоративная брошюра..., 2011, с.16; Муллина, 2011]. Генеральным директором ООО «Хевел» являлся Е. Загородний. До участия в проекте по солнечной энергетике работал в различных структурах, близких к РАО «ЕЭС» [Соколов, 2012г]. Производство модулей основано на технологии тонкопленочных фотоэлементов на основе микроморфного кремния [Корпоративная брошюра..., 2011, с. 16]. Оборудование для производства поставляет швейцарская компания Oerlikon Solar, которую также контролирует Ренова [там же]. Стоимость оборудования составляет львиную долю затрат. Отмечается недостаток квалифицированных кадров, поэтому планируется привлекать иностранных специалистов [Муллина, 2011].

B) Инсайдерский контроль и механизмы изъятия ренты

По данным агентства Standard & Poor's, на конец 2007 года Виктору Вексельбергу принадлежало 86% активов группы компаний «Ренова» [Группа компаний «РЕНОВА», 2007]. Головная компания Renova Holding Ltd зарегистрирована на Багамских островах. Опыт вывода капитала, ухода от налогов, рейдерских захватов, спекуляций и реализации др. схем по извлечению ренты у В. Вексельберга достаточно богатый [Соколов, 2012г,д]. Швейцарская технологическая корпорация Oerlikon также стала объектом интересов В. Вексельберга. К 2008 году доля активов была увеличена до 44,7%, что было подкреплено продвижением своих людей в руководство [Карасев, 2009]. Вексельбергом не раз декларировался стратегический интерес развития именно швейцарских активов [Соколов, 2012г]. Но в 2009 г. Oerlikon Solar, как и солнечная энергетика в целом, столкнулся с серьезными проблемами в связи с кризисом. Тут на помощь как раз и приходят бюджетные средства от «Роснано» за поставку оборудования. Анализ сделки показывает, что совместный проект ОАО «Роснано» и «Реновы» имеет риски перераспределения финансовых ресурсов в пользу зарубежных активов Вексельберга в ущерб российскому проекту. (1) Сама сделка

по закупке оборудования между ООО «Хевел» и Oerlikon Solar является типичной трансфертной сделкой между взаимозависимыми лицами. Холдинг «Ренова», владеющий контрольным пакетом акций закупщика, является владельцем 47,98% акций швейцарской компании Oerlikon – продавца оборудования для проекта [Oerlikon Annual..., 2011, р. 15]. Это создает риски вывода средств за счет завышения стоимости оборудования. (2) 85% производимой продукции будет сбываться через швейцарскую компанию «Реновы» Avelar. Возникает риск типичной схемы извлечения инсайдерской ренты за счет поставки продукции ООО «Хевел» → Avelar по заниженным ценам с целью их последующей перепродажи по рыночным конечным заказчикам.

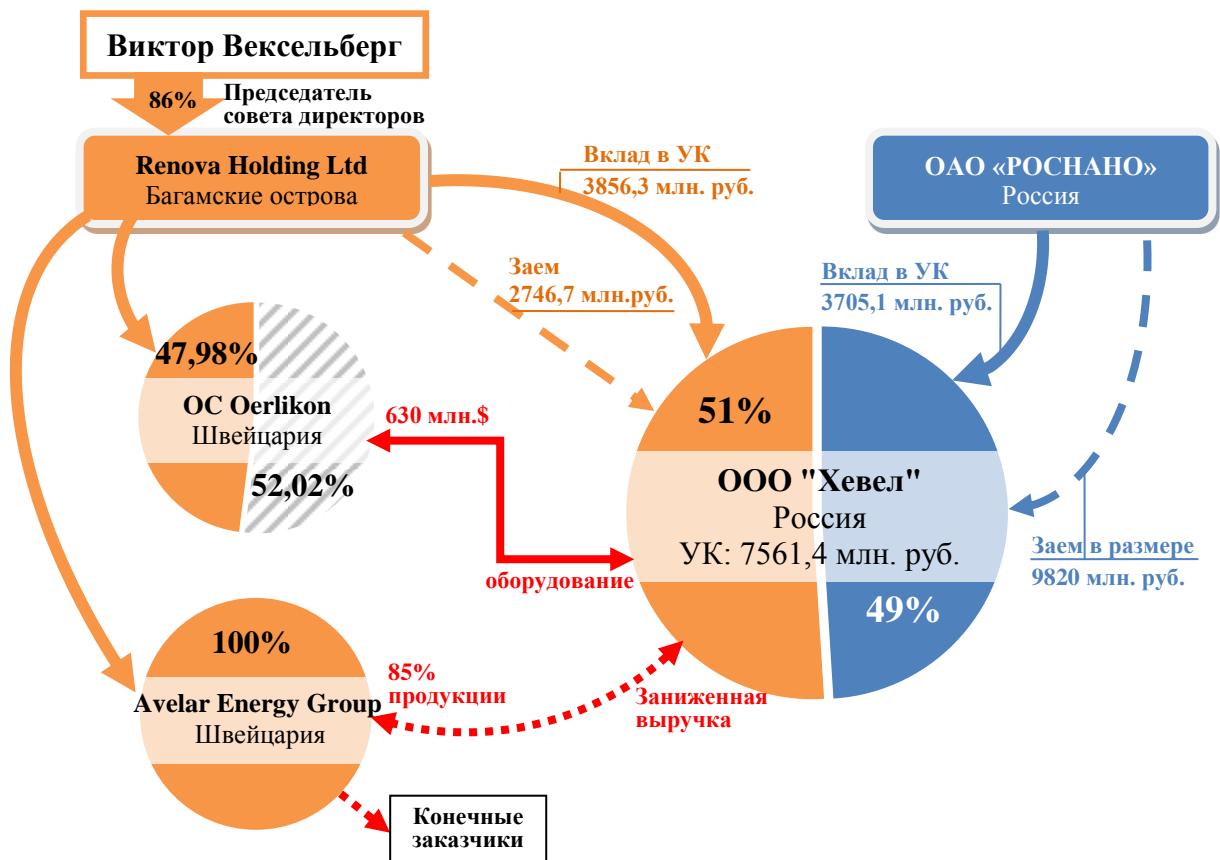


Рис.3.2.1. Контроль финансовых потоков проекта ООО «Хевел»

Источник: составлено автором [Соколов, 2012г]

На рис. 3.2.1 показана схема финансовых потоков проекта (оранжевыми стрелками отмечена реализация интересов «Реновы», синими – ОАО «Роснано», красными – потенциальные сделки по извлечению ренты). Сумма контракта составила 700 млн. шв. франков (ок. 630 млн.\$), или 5,25\$/Вт в ценах 2012 года. Не удивительно, что если в 2008 г. чистые убытки Oerlikon составили 422 млн. шв. франков, то в 2010 г. компании удалось выйти из зоны убыточности [Oerlikon Annual Report, 2011].

B) Анализ перерасхода средств по проекту

Для целей нашего исследования был проведен сравнительный анализ капитальных затрат по созданию производств солнечных модулей. Были рассмотрены две подгруппы проектов: 1) 10 микроморфных тонкопленочных производств (μ c-Si/a-Si), в основе которых использовалось оборудование Oerlikon Solar и 2) 15 проектов на оборудовании других компаний или по другим

технологиям (CdTe,CIGS). Случайный характер доступности информации обеспечил случайность выборки. В таблице «Сравнительный анализ проектов по производству солнечных модулей на базе тонко-пленочной технологии» (см. [Соколов, 2012г]) автором показано, что по первой группе средние расходы составили 3,41 \$ в ценах 2012 года за 1 Вт годовой мощности, по второй – 2,03 \$/Вт, в то время как *объем капитальных затрат у ООО «Хевел» был 5,25 \$/Вт*, то есть *значительно выше нормы*. Можно, таким образом, проследить два эффекта потерь: 1) первый связан с превышением капитальных затрат по сравнению с другими проектами Oerlikon, 2) а второй связан с выбором самой технологии компании Oerlikon, вместо альтернативных вариантов.

1 эффект. Показатель *Капиталовложения / Мощность Проекта* в среднем у 10 рассматриваемых производств **на 35,1% ниже**, чем у ООО «Хевел» [Соколов, 2012г]. Отметим, что российский проект начал в середине 2009, а с каждым годом капитальные затраты существенно сокращались. По данным Oerlikon, на конец 2006 года показатель КВ / Мощность составлял около 4\$/Вт по ее оборудованию, в 2009 – уже ниже 2,5-3\$/Вт [Соколов, 2012г]. В середине 2011 года Oerlikon представил новую производственную μc-Si линию ThinFab 140, стоимость которой была снижена до 1,0\$/Вт [Oerlikon Annual..., 2011, p. 34]. Первый контракт на 120 МВт линии был заключен с азиатской компанией всего за 143,7 млн.\$ (или 1,2\$/Вт) [Oerlikon wins landmark..., 2011]. То есть для 2009 г. относительной нормой была сумма капитальных затрат на оборудование Oerlikon в 2,5-3\$/Вт, что на 35-50% меньше чем сумма сделки с ООО «Хевел».

2 эффект. Однако инициаторы проекта ООО «Хевел» могли бы выбрать и другого поставщика оборудования для организации производства солнечных модулей. В этом случае капитальные вложения были бы еще меньше - в среднем 2,03\$/Вт, что **на 61,3% ниже**, чем затраты, понесенные по проекту ООО «Хевел». Примечательно, что марте 2012 года Oerlikon в связи со стабильно отрицательной операционной прибылью и падением объемов заказов [Oerlikon Annual..., 2011] вовсе продал свое подразделение Oerlikon Solar японской корпорации Tokuo Electron всего за 22,5 млрд. юен (276 млн.\$) [Соколов, 2012г]. Это является еще одним признаком того, что была осуществлена далеко не самая выгодная для России сделка

Таким образом, *масштабы вывода инсайдерской ренты составили не менее 35%*. Вдобавок ко всему были просрочены примерно на год сроки запуска производства и выхода на проектную мощность. В 2009 по контракту планировалось достичь мощности в 120 МВт уже к концу 2011 года [Соколов, 2012г]. А в реальности во втором квартале 2012 года только шла подготовка к пуско-наладочным работам, то есть производство даже не стартовало [Компания «Хевел»..., 2012]. Это означает дополнительные потери проекта. С точки зрения социальной значимости проект в 2,6 раз проигрывает аналогам, обеспечивая всего лишь 48 новых рабочих мест на 100 млн.\$ КВ против 124 у аналогов [Соколов, 2012г].

3.2.8. ООО «Усолье-Сибирский Силикон»: завод по производству поликристаллического кремния и моносилана

A) Описание проекта и обзор рынка поликристаллического кремния

Производство поликремния, хотя и не является нанотехнологичным, тем не менее важно для развития солнечной энергетики и микроэлектроники. Стоимость поликристаллического кремния (ПКК) выросла с отметки примерно в 40\$/кг в 2004

году до пика в 450\$/кг в августе 2008 года, что привлекло большое количество игроков. Однако после кризиса 2008-2009 гг. цена на поликремний резко упала и продолжила снижаться до отметки 22\$/кг в конце 2012 года [IHS iSuppli: Polysilicon prices..., 2012]. Спрос в 2012 г. превышал предложение на 67% [там же]. Одновременно мощности по производству ПКК в мире выросли со 190 мегатонн ПКК в 2010 году до 328 мегатонн к концу 2012 г. (Китай, Южная Корея, Япония, США, Германия) [Value Chain..., 2011; там же]. На фоне обострения конкуренции возрождать загубленное производство ПКК в России взялось «Роснано».

Комплекс по выпуску ПКК и моносилана создается на базе предприятий компании НИТОЛ – ООО «Усолье-Сибирский силикон» и ООО «Усольехимпром», расположенных в г. Усолье-Сибирское. Эти предприятия были построены в советское время, однако после приватизации быстро пришли в упадок. Компании «Нитол» предприятия достались в результате рейдерского захвата в декабре 2005 года. Новые хозяева закрыли больше половины химических производств. Фактически за счет уничтожения остального производства они взялись восстанавливать заброшенную линию по производству трихлорсилана и пытаться создать новые мощности для изготовления поликремния [Арбузова, 2012]. Наблюдались серьезные кадровые проблемы и нехватка специалистов [там же]. Проект был начат в 2009 году совместно с рядом зарубежных компаний. Изначальная стоимость проекта оценивалась в 10,566 млн. руб с мощностью в 3500 тонн ПКК для производства солнечных модулей в год и вводом в производство в 2010 году [Годовой отчет ГК «Роснанотех» за 2009 г., 2010, с. 31]. Однако по оценкам на конец 2011 года, объем капитальных затрат вырос почти в 2 раза до \$650 млн., в то время как мощность проекта повысилась всего до 5000 т. Основными рынками сбыта должны стать Китай, США и ЕС. Львиная доля затрат на проект была осуществлена за счет предоставления иностранного оборудования, работ и услуг из Италии, Германии и США. Доля «Роснано» в финансировании проекта до его выкупа составляла 4 500 млн. руб. (22%). Остальной капитал был представлен кредитами Сбербанка, Альфабанка, ЕАБР, вкладами в уставный капитал со стороны Международной финансовой корпорации и Suntech Power [Котенко, 2011, с. 1; Соколов, 2012г]. Кроме того, в 2008 году была осуществлена предоплата в размере \$100 млн. по 8 долгосрочным контрактам на поставку поликремния [Котенко, 2011, с. 5]. Отмечается, что компании, которые в этом бизнесе не показывает ежегодно прирост продаж хотя бы в 40%, - явные кандидаты в аутсайдеры [Кашин, 2008]. Компания «Нитол» изначально планировала вывести производство на проектную мощность в 2010 году, однако теперь планирует добиться этого не раньше середины 2013 года [ООО «Усолье-Сибирский Силикон» начинает..., 2012].

Б) Инсайдерский контроль и вывод ренты

На примере рассматриваемого проекта мы видим типичную для инсайдерского контроля офшорную схему управления активами.

99,99% ООО «Группа Нитол» владела офшорная компания Insqu Production Ltd. (Кипр). Ею в свою очередь владела офшорная фирма Nitol Solar Ltd. (Джерси). В начале 2011 года Сбербанк выкупил у Альфа-банка долю в 25% Nitol Solar и стал крупным акционером после офшорной люксембургской компании EcoLive (50,3%) [Котенко, 2011, с. 1]. Доля Suntech (Китай) составила 12,8%, IFC – 8,6% [там же]. EcoLive в свою очередь принадлежит топ-менеджерам Д. Котенко, А. Гончарову и А. Рудику – по 32% у каждого [Терентьев, 2008]. В 2008 году состояние Д. Котенко

оценивалось в 150 млн.\$ (458 место) [Рейтинг российских миллиардеров, 2008]. Каждая сторона постаралась продвинуть в состав руководства «Нитола» своих людей [Ежеквартальный отчет ООО "Усолье..., с. 49-52]. В конце декабря 2011 года 100% «Группы Нитол» перешло офшорной компании Sherigo Resources, принадлежащей «Роснано», что связано, видимо, с невыполнением Nitol Solar своих обязательств.

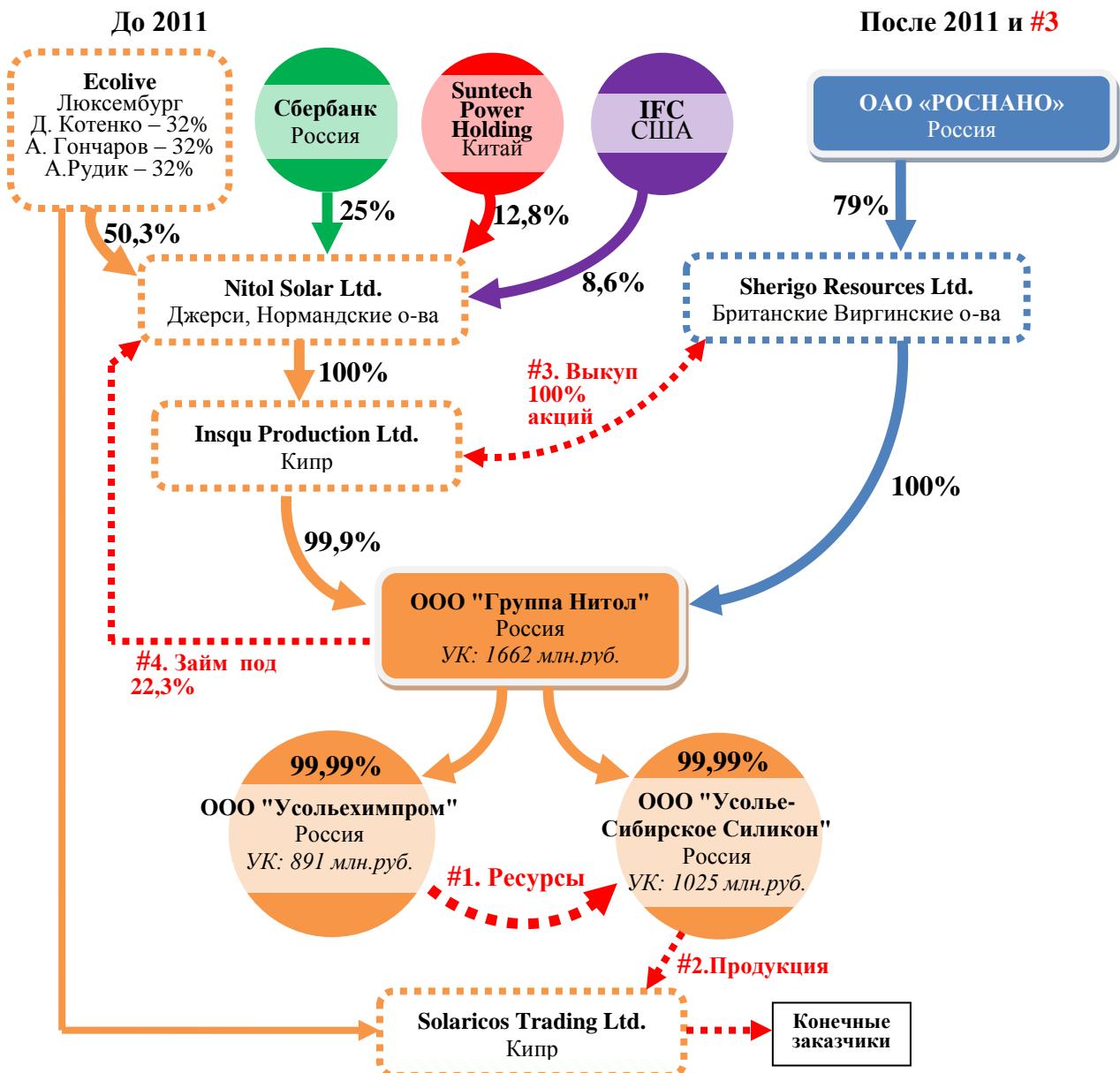


Рис. 3.2.2. Контроль финансовых потоков и активов проекта ОOO «Усолье-Сибирский Силикон»

Источник: [Соколов, 2012г]

Как видно из схемы на рис. 3.2.2, в контроле над финансовыми потоками и активами участвуют целых 5 офшорных контор. Красными пунктирными стрелками помечены те финансовые потоки, из которых могла изыматься инсайдерская рента:

#1 – это уже отмеченный нами вывод средств из «Усольехимпрома» в поликремниевый проект. Так как своих денег у «Нитола» не было, распродавались даже оборотные активы УХП [Арбузова, 2012].

#2 – продукция ООО «Усолье-Сибирского Силикона» реализовывалась через контролируемую «Нитолом» офшорную кипрскую компанию Solaricos Trading Ltd., а не напрямую поставщикам [Соколов, 2012г].

#3 – условия выкупа акций корпорацией «Роснано» скрыты, однако он осуществлялся с помощью административного рычага (ФАС) и через офшорную фирму, что говорит о высоком риске изъятия ренты.

#4 – типичные сделки по выводу средств в офшоры с помощью кредитной схемы. Например, в 3 кв. 2009 года дочерняя компания предоставила заем своей офшорной «маме» в размере 620 млн. руб под щедрые 22,3% годовых [Ежеквартальный отчет ООО «Группа, 2009, с. 42].

В результате деятельности «крупных» инсайдеров затраты проекта по созданию поликремния оказались значительно выше нормы.

B) Сравнительный анализ эффективности проекта и масштабы изъятия инсайдерской ренты

Как и в предыдущем примере, с целью оценки масштабов вывода инсайдерской ренты, целесообразно провести сравнительный анализ инвестиционных затрат по созданию поликремниевых производств. Для этого была собрана информация по 20 проектам. Средний относительный объем капитальных затрат по ним составляет **\$94,3 на 1 кг мощности** (см. табл. «Сравнительный анализ проектов по производству поликристаллического кремния» [Соколов, 2012г]). По данным инвестиционной группы Daiwa Capital Markets, капитальные затраты на создание производства ПКК составляли в 2010 году 74 \$/кг, причем с каждым годом они стремительно снижаются [Our investment..., 2011, р. 12]. Капитальные затраты по проекту «Нитол» составили **137,1 \$/кг** (план – 109,2 \$/кг). Итак, **норма капитальных затрат минимум на 31,2% ниже, чем у ОАО «Роснано»**. Если опираться на экспертную оценку Daiwa, то разница еще выше - 46%. Обнаруженный нами перерасход в размере 30-45% отражает масштабы вывода инсайдерской ренты.

По капитальным расходам к российскому проекту оказались близки лишь затраты на завод в Рас-Лаффане (Катар) (129 \$/кг), в Запорожье (155 \$/кг) и Киргизии (118 \$/кг) [Соколов, 2012г]. Подробный анализ этих проектов также позволил выявить элементы инсайдерского контроля и признаки вывода ренты. А значит, можно предположить, что это явление типично для периферийных, полупериферийных и феодальных стран.

Г) Последствия инсайдерского контроля для производства

Хотя мощности по производству 24 тонн трихлорсилана планировалось ввести еще в 2007 году, в 2012 это все еще находились в стадии планирования [ООО «Усолье-Сибирский Силикон» начинает..., 2012]. На проектную мощность по производству поликремния планировалось выйти уже в 2010, однако это также не было достигнуто, и теперь планируется достичь в 2013 году хотя бы 2000 т [там же]. При этом менеджеры «Нитола» и «Роснано» в своих презентациях утверждали, что проект окупится до 2016 года, а объем продаж к 2015 году будет составлять 12891 млн. руб. [Корпоративная брошюра..., 2011, с. 19]. Но такая выручка предполагает, что 1 килограмм ПКК удастся продавать примерно за 86 \$/кг, однако его цена на мировом рынке, как мы разбирали выше, сейчас всего около 20 \$/кг. Получается, что окупится он еще очень не скоро, а скорее, и вовсе обречен.

Действия инсайдеров привели не только к провалу запуска проекта по срокам и затратам. Так как все усилия менеджеров «Нитола» были направлены на реализацию нового проекта по производству поликремния, в жертву этой затеи были принесены химическое производство и целый город Усолье-Сибирское. С приходом «Нитола» на «Усольехимпром» были закрыты многие химические производства, а «в целях оптимизации издержек» новые менеджеры отказались и от содержания социальных объектов. По данным на 30.09.2009 года износ машин и оборудования составил 56% [Ежеквартальный отчет ООО «Группа..., 2009, с.36-37]. Убытки ООО «Группа Нитол» и УСС постоянно росли [Соколов, 2012г].

С 2003 г. численность штата УХП сократилась более чем в 5 раз – с 7000 человек до 1300 [Арбузова, 2012]. В презентациях «Нитол» говорится о создании 1000 новых рабочих мест на «Усолье-Сибирском Силиконе». Однако, как следует из отчетности за 3 кв.2010 года, численность работников УСС составляла всего 641 чел. [Соколов, 2012г]. Средний заработка на УХП в 2011 г. был равен 14867,7 рубля, что на 2/3 ниже, чем на УСС [Арбузова, 2012]. В начале 2012 года появились сообщения о дальнейшем сокращении работников УХП, что вызвало протесты [Соколов, 2012г].

Хотя продукция «Усольехимпрома» по-прежнему востребована, собственник фактически бросил предприятие на произвол судьбы. Полуразрушенные корпуса «Усольехимпрома», которые окружают новенькую площадку производства поликремния, по словам очевидцев, напоминают постапокалиптическую картину [Арбузова, 2012].

3.2.9. ЗАО «Пластик-Лоджик»: проект по производству дисплеев

A) Обзор рынка пластиковых дисплеев и описание проекта

Самым крупным инвестиционным проектом ОАО «Роснано» является создание в России производства пластиковых дисплеев по технологии Plastic Logic. Это первый из трех рассматриваемых проектов, который был нацелен именно на внутренний российский рынок и его потребителей. Мировой рынок электронных книг в 2009 году составлял примерно 5 млн. ед., а к 2014 году прогнозировался рост до 26,5 млн. ед. [Yang, 2010]. В России рынок электронных книг за 2011 год вырос с 539 до 1430 тыс. устройств 60 различных брендов [там же]. В планах Plastic Logic было достичь к 2015 году доли на российском рынке в 6,5% [Корпоративная брошюра..., 2011, с. 60].

Общий бюджет проекта достигает 35 340 млн. руб., а доля «Роснано» в финансировании - 700 млн. \$ [Корпоративная брошюра..., 2011, с. 60; Годовой отчет ГК «Роснанотех» за 2010 г., с. 56]. Проектная организация ЗАО «Пластик-Лоджик» на 100% подконтрольна ирландской компании Plastic Logic, которой и были выделены средства. Plastic Logic обладает исследовательским подразделением в Кембридже (Великобритания), опытным производством в Дрездене (Германия) и филиалом в Калифорнии. Её технология пластиковой органической электроники позволяет производить дисплеи, которые тоньше, легче и прочнее, чем дисплеи на стеклянных подложках. Однако сразу возникают сомнения в практических достоинствах таких дисплеев, ведь гибкость остальных комплектующих ридера (корпуса, батареи и т.д.) вряд ли возможно обеспечить.

Производство дисплеев Plastic Logic должно было быть запущено в Зеленограде в декабре 2011 года. Плановая мощность предприятия - 1,2 млн. ед. в год [Интерфакс: РОСНАНО увеличило..., 2011]. Помимо строительства завода проект предусматривает создание исследовательского центра. Произведенные

в Зеленограде дисплеи должны были встраиваться в электронные книги на Тайване и далее отправляться на рынки Европы и США, а также продаваться в России [Цветные пластиковые..., 2010]. Первым коммерческим продуктом должно было стать планшетное учебное устройство Plastic Logic 100 for Education. По словам Чубайса, устройство стоит 90 тыс. рублей, однако после запуска в серийное производство, то есть после 2013 г., будет стоить \$420 (или 12000 руб.) [Чубайс, 2011]. Этот ридер, представленный в 2011 г. В. Путину, «Роснано» планировала внедрять в российских школах с целью замены учебников. Однако представленное устройство было черно-белым, не способным показывать видео и без выхода в интернет, что делало его заранее неконкурентоспособным.

Б) Вывод средств за рубеж вместо трансфера технологий

ОАО «Роснано» вошло в уставный капитал британской Plastic Logic в конце 2010 года, купив 25% акций на \$150 млн. и к концу 2011 года повысила свою долю до 43,89% [Годовой отчет о деятельности ОАО «РОСНАНО» за 2011 год, с. 87]. Общий объем финансирования со стороны «Роснано» оценивается примерно в 650-700 млрд.\$ [Соколов, 2012г]. Среди прочих акционеров Plastic Logic числятся еще 11 фондов. Как изначально утверждали менеджеры «Роснано», средства должны были полностью пойти на трансфер технологии и строительство завода в России [Чубайс, 2011]. Однако позже оказалось, что большая часть средств вкладывается в Дрезденский завод и отдел в Великобритании, а также на покрытие долгов от неудачной попытки выхода на рынок со своим предыдущим продуктом The Que ProReader. Предыдущие инвесторы жаловались на низкую прибыльность технологий Plastic Logic (около 7-9%) [Мендрелюк, 2011]. Всего в Plastic Logic было вложено более \$1 млрд., однако за 10 лет компания не выпустила ни одного серийного коммерческого устройства [там же]. Но помочь западной компании взялась «Роснано».

Итак, несмотря на обещания руководства «Роснано» создать российское производство пластиковых дисплеев, бюджетные средства пошли на финансирование не самой эффективной иностранной компании.

В) Сравнительный анализ эффективности проекта

1 подход. Остается вопрос, а что если бы завод в России все-таки заработал и дисплеи бы продавались по плановой цене в 12 тыс. руб. Проведем оценку конкурентоспособности планировавшегося к выпуску ридера Plastic Logic 100 for Education с другими устройствами. Среди его недостатков стоит отметить отсутствие USB- входа, доступа в интернет, поддержки видео и аудио, черно-белый экран. Фактически единственным преимуществом продукта является то, что он прочный и способен работать 15-20 ч. Сравнительный анализ цен и характеристик 6 е-ридеров, являющихся конкурентами Plastic Logic показывает, что уже на июль 2012 года продукция Plastic Logic проигрывала либо по цене, либо по функциональности [Соколов, 2012г]. В частности PocketBook Pro 912, стоявший в середине 2012 г. 8990 руб., то есть **на 25% дешевле**, оказывается значительно выгоднее. А к 2016 году, когда планировалось выйти на плановую мощность, за эту цену наверняка можно будет приобрести хороший планшетный компьютер или ридер с цветным дисплеем, поскольку e-ink-ридеры в России быстро дешевеют (в среднем на 30% в год) [PocketBook: ответы на все вопросы..., 2012]. То есть 12000 руб. за е-ридер в 2016 г. с учетом инфляции эквивалентно рыночной стоимости в 22 988 руб. в середине 2012 г. – более чем в 2 раза дороже аналогов. Итак, точно оценить по завышению цены масштабы потерь от инсайдерского контроля,

достаточно сложно, тем более что продукции Plastic Logic на рынке еще нет. Однако даже если бы товар поступил в продажу не в 2016 году, а в 2012 году и даже по цене в 12 000 руб., то цена эта была бы завышенной не менее чем на 25%.

2 подход. Рассмотрим несколько инвестиционных проектов в данной сфере, по которым удалось найти информацию. В 2012 году китайская компания Foxconn запланировала построить новую производственную линию продукции компании Apple за \$210 млн. и годовой выручкой в \$949 млн., что эквивалентно мощности в 2,6 млн. Ipad 2 по цене 399\$. У ЗАО «Пластик Лоджик» объем выручки на 2015 год должен был составить 12,9 млрд. руб. Таким образом, мощность китайского завода оказывается в 2,2 раза выше, а объем капиталовложений в 5,3 раза ниже (общее преимущество в 12 раз) [Соколов, 2012г]. Компания Barnes & Noble (США), на долю которой приходится также 13,4% мирового рынка электронных книг, имела 2011 году отношение выручки к основным средствам 1 \$ / 0,32\$. А у проекта Plastic Logic – 2,74\$ / 1\$ - разница в 8,5 раз [там же]. Американская компания Qualcomm Inc. объявила в 2011 году о вложении 975 млн.\$ в строительство на Тайване завода по производству цветных дисплеев мощностью 12 млн. ед. в год (81\$ / 1 дисплей мощности). Стоимость завода от «Роснано» – 920\$ / 1 дисплей - в 11 раз выше [там же]. И еще один пример. Обратимся теперь к близкой по технологии компании E-ink Corporation. Отношение примерного объема капиталовложений к годовой выручке у нее составляет 1,22\$ КВ / 1\$ ГВ. У проекта Plastic Logic – 2,74\$ КВ / 1\$ ГВ, или более чем в 2,2 раза выше.

Аналитики Lux Research отмечают, что технология Plastic Logic слишком сырья, чтобы конкурировать с производителями электронных книг, стоимость которых в разы ниже [Heil, 2012]. Однако, на взгляд автора, дело не только в этом, но также и в последствиях инсайдерского контроля, который переориентирует менеджеров с создания конкурентоспособного производства на вывод средств. Приблизительные сравнения, приведенные выше, показывают, что потери средств в случае реализации проекта составили бы не менее 25-50% [Соколов, 2012г].

Г) Последствия инсайдерского контроля и перспективы проекта

В августе 2011 года глава ОАО «Роснано» заявил, что первые электронные книги от Plastic Logic будут на рынке уже в сентябре того же года [Чубайс, 2011]. Однако в мае 2012 года было объявлено, что компания Plastic logic решила отказаться от планов строительства завода в России за 1 млрд.\$, закрыть завод в США и переориентировать бизнес на разработку и продажу только гибких дисплеев. Таким образом, повторилась история с попыткой запуска предыдущего ридера компании, которая провалилась в 2010 г. В 2011 году при мизерной выручке компания Plastic Logic оказалась убыточной. По словам менеджеров «Роснано», завод в Подмосковье был спроектирован под старую технологию, и, если его все-таки построить, то это «приведет к коллапсу компании» [Соколов, 2012г]. «Наша задача не в том, чтобы сделать Россию страной-производителем электронных книг, ридеров», - не стали скрывать в «Роснано» [там же]. Было объявлено о смене стратегии и даже возможности продажи доли в Plastic Logic японцам.

Таким образом, налицо неэффективность работы менеджмента ГК в прогнозировании, планировании и реализации инвестиционных проектов. Возможно также, что завод в России заранее не планировалось создавать. В этом случае произошло умышленное введение в заблуждение наблюдательного совета «Роснано» и вывод всех средств.

3.2.10. Последствия инсайдерского контроля и его влияние на инвестиционную стратегию корпорации

Основным индикатором достижения «Роснано» поставленных целей в «Стратегии развития» выступает ряд показателей. Обратимся к таблице 3.2.1. Объемы финансирования инвестиционных проектов госкорпорации «Роснано» в 2011 году оказался в 2 раза выше плановой нормы. Объем инвестиционных затрат за 2008-2012 годы составил 284 млрд. рублей, что на 152 млрд. рублей больше объема инвестиций, установленного Стратегией (перерасход 87%) [Отчет о результатах контрольного..., 2013]. При этом Россия в 2011 году занимала менее 0,16% мирового рынка нанотехнологий, в т.ч. проектные компании Роснано - 0,07%. Планировалось, что в 2011 году объем продаж российской наноиндустрии будет примерно в 5 раз больше (0,8% мирового рынка). В 2012 году при плановом показателе в 10 млрд. руб объем продаж проектных компаний составил 23,5 млрд. рублей. По мнению аудиторов Счетной Палаты, достижение указанного уровня связано с увеличением количества компаний, получивших финансовую поддержку «Роснано», многие из которых и ранее являлись действующими нанопроизводителями [там же]. Мало того, отчетность проектных компаний, на основе которой формируются сведения об объемах продаж нанопродукции «Роснано», противоречива, а некоторых случаях и недостоверна [там же].

Табл. 3.2.1. Сравнение плановых и реальных показателей деятельности «Роснано» до 2015 г.

ПОКАЗАТЕЛЬ	план/ факт	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Всего инвестиций, млрд руб.	план	20,5	24	29	29	29,5	31,5	35	41,5
	факт		32,2	57,0	93,8	80,5	-	-	-
1.1. Инвестиции со стороны «Роснано», млрд руб.	план	17,0	18,5	21,0	18,5	17,0	18,0	19,0	22,0
	факт				32,0	36,3	-	-	-
1.2. Инвестиции, привлекаемые в проекты Корпорации за счет средств внебюджетных источников, млрд. руб.	план	0,5	3	6	9	11	12	14,5	18
	факт				25,0	57,5	-	-	-
2. Объем продаж российской продукции наноиндустрии, млрд. руб.	план	20	80	155	240	340	470	650	900
	факт				15,2	25,0	57,0	-	-
- в т.ч. в результате реализации проектов с участием Корпорации, млрд. руб.	план						10	50	100
	факт				0,18	1,0	11,3	23,5	-
3. Доля отечественной продукции наноиндустрии на мировом рынке, %	план	0,07	0,25	0,45	0,80	1,35	1,85	2,4	3,0
	факт				0,04	0,10	0,16	-	-
- в т.ч. в результате реализации проектов с участием Корпорации, %	план						0,04	0,20	0,38
	факт				0,008	0,07	-	-	-

Источник: [Соколов, 2012г]; [Стратегия деятельности..., 2008, с.12], [Годовой отчет..., 2010, с.3,10,14], [Годовой отчет..., 2011, с.9,12], [Годовой отчет..., 2009, с.53], [Отчет о результатах контрольного..., 2013]

Согласно докладу ревизионной комиссии, затрат на НИОКР в 2009 году не было вовсе, а на подготовку специалистов ушло всего 0,1% (около 30 млн. руб.) [Товтайло, 2010]. Значительная доля средств (около 15% из 196,1 млрд. руб) идет на «расходы по обеспечению текущей деятельности», то есть на содержание аппарата корпорации [Отчет о результатах контрольного..., 2013]. За пять лет «Роснано» отобрало всего 131 проект на 375 сотрудников и тем самым в разы

проигрывает по эффективности работы западным компаниям [Задача РОСНАНО - не заработать..., 2010].

Счетная Палата установила, что «Роснано» в рамках 25 проектов с неустановленным экономическим эффектом перечислено 47,3 млрд. рублей (или 35,3 % от общего объема инвестиций) за рубеж организациям-нерезидентам, которые, в свою очередь, должны направить в РФ 73,3 млрд. рублей. Из них на конец 2012 года направлено всего 23 млрд. рублей, или 31,4 % от предусмотренного объема [Отчет о результатах контрольного..., 2013]. В некоторых случаях денежные средства, поступающие в РФ от компаний-нерезидентов, в последующем вновь перечисляются за рубеж. На этом фоне удельный вес ведущих российских научных организаций, получивших финансирование, незначителен. Установлены факты перечисления проектными компаниями «Роснано» более 1,2 млрд. рублей «фирмам-однодневкам» [там же]. По некоторым проектным компаниям еще до начала их совместной деятельности с «Роснано» была информация о том, что они используют «технические» компании для вывода денежных средств, схемы по уходу от уплаты налогов и т.п. [там же].

То есть задачу организации развития рынка нанотехнологий «Роснано» выполняет недостаточно эффективно и ставится под большое сомнение возможность достижения объема нанорынка в 900 млрд. рублей к 2015 году. России так и не удалось выйти в международные лидеры по темпам развития нанотехнологий. Причем дело не только в кризисе последних 20 лет, нехватке технологий и опытных специалистов, а также недостатке спроса на продукцию наноиндустрии. Более вероятной причиной невыполнения стратегии развития состоит в том, что в госкорпорации «Роснано» преобладает инсайдерский контроль, который направлен на обслуживание интересов наживы, а не развития. По мнению ученого Фиговского, разработки которого присвоила Роснано», мало что нового делается в области нанотехнологий в России, т.к. «*госденьги распределяются не по научной значимости проектов, а по кумовству*» (цит. по Соколов, 2012г). Как заключает депутат Госдумы А. Багаряков, в западных венчурных фондах нет возможности раздувать бюрократический аппарат и нести излишние расходы управленцев. «*Они зарабатывают деньги! У «Роснано» цель другая - грамотно их потратить и обосновать затраты*» [Задача «Роснано» - не заработать..., 2010].

По результатам проверки Счетной Палаты по поводу эффективности использования ОАО «Роснано» средств федерального бюджета, полученных в 2007-2012 годах, и соответствия расходования средств установленным целям деятельности выявлено: 1. искусственное занижение уставного капитала и завышение в 13 раз нераспределенной прибыли с целью создания картины благополучного финансового состояния в 2011-2012 годах; 2. совершение сделок с заинтересованностью; 3. чрезмерные расходы на содержание госкорпорации; 4. несбалансированная и несистемная инвестиционная политика (значительный объем инвестиций в 2008-2010 годах производился в декабре, в ряде случаев без достаточной экономической обоснованности; некоторые из проектов оказались неэффективными); 5. занижение стоимости принимаемого в обеспечение займов имущества проектных компаний; 6. неэффективная система мониторинга за реализацией проектов, не позволяющая выявлять факты нецелевого расходования средств. 7. вывод значительного объема активов за рубеж; 8. использование проектными компаниями «Роснано» офшорных и трансферных фирм; 9.

негативное влияние на социальную обстановку в регионах при реализации некоторых проектов (ООО «Усолье-Сибирский силикон») [Отчет о результатах контрольного..., 2013]. Как отмечают аудиторы СП, реализация некоторых проектов «Роснано» связана со следующими обстоятельствами: неэффективный менеджмент и ошибки при принятии инвестиционных решений; экономическая несостоятельность проектов; убыточность проектных компаний; искажение реальных результатов реализации проектов; финансирование российских и иностранных компаний, находящихся в предбанкротном состоянии; реализация проектов, не относящихся к нанотехнологиям или же имеющих отрицательные экспертные заключения [там же].

3.2.11. Выводы

Подводя итоги исследования инсайдерского контроля в госкорпорации «Роснано», отметим следующие моменты.

(1) Некоторые проекты, в которые инвестирует Роснано, не имеют прямого отношения к нанотехнологиям (производство поликремния), а порой и к производству вообще (размещение средств в офшорных фондах).

(2) Конечная продукция некоторых проектов ориентирована не на российский рынок, а на зарубежный (сектор солнечной энергетики).

(3) Некоторые проекты представляют собой финансирование из бюджета иностранных компаний без конечной отдачи и без создания реального производства в России (ЗАО «Пластик Лоджик»). Некоторые проекты не предполагалось реализовать заранее.

(4) Выявлены типичные элементы инфраструктуры инсайдерского контроля: централизация принятия решений, цепочки фиктивных фирм, офшоры, связи с высшими госчиновниками, «свои команды» управленцев, PR в СМИ и др. По проекту ООО «Хевел» наблюдалось тесное взаимодействие ГК со структурами «внешнего» инсайдера В. Вексельберга.

(5) Вторая гипотеза исследования также подтверждается, и мы наблюдаем весьма обширный спектр механизмов извлечения инсайдерской ренты: избыточные непрофильные расходы, излишний аутсорсинг, необоснованные зарплаты и бонусы, офшорные схемы и др. Особенно деструктивным является случай с компанией «Нитол», когда захваченное отечественное предприятие было загублено выводом активов в угоду экспортно-ориентированного производства.

(6) В результате сравнительного анализа капитальных затрат во всех трех самых крупных инвестиционных проектах «Роснано», рассмотренных нами, было выявлено превышение нормы расходов **не менее чем 25-35%**. Таким образом, **вывод инсайдерской ренты** по 72 попавшим в выборку проектам «Роснано» составляет **2,48-3,47 млрд. \$**, в частности 1,07-1,50 млрд. \$ непосредственно за счет выделенных госкорпораций средств.

(7) Неэффективной является как работа менеджмента «Роснано», так и реализация инвестиционных проектов. Деятельность инсайдеров в условиях отсутствия должного контроля приводит, в частности, к срыву сроков реализации проектов или даже их отмене, неэффективному использованию и перерасходу средств, реализации частных интересов иностранных корпораций в ущерб интересам развития российской экономики.

(8) Как следствие, госкорпорация не выполнила поставленную государством в Стратегии развития задачу развития наноиндустрии. Несмотря на двойное

превышение капитальных затрат, развитие рынка нанопродукции отстает в 10 раз от запланированного.

Результаты проверки «Роснано» Счетной Палатой, среди которых использованы данные настоящего исследования, в целом подтверждают наличие в «Роснано» элементов инсайдерского контроля, фактов рентоориентированного поведения, неэффективность в реализации Стратегии развития наноиндустрии и другие выводы кейс-стадиз.

3.3. КЕЙС-СТАДИ №2. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «ОЛИМПСТРОЙ»

Рассмотрим в следующем кейс-стади деятельность госкорпорации «Олимпстрой», которая является ответственной за реализацию подготовки и проведения Зимней Олимпиады в Сочи в 2014 г. и, в частности, за строительство большого числа объектов. В связи с тем, что подготовка и проведение Олимпиад, контролируется международными организациями, то информация является более открытой. Поэтому в данном параграфе будет особенно подробно раскрыта и доказана 4 гипотеза исследования.

3.3.1. *Описание проекта Сочи-2014*

Согласно Федеральной целевой программе по развитию г. Сочи как горноклиматического курорта, из федерального бюджета в течение 2006-2014 гг. начали выделяться огромные средства. Основными целями программы являются развитие г. Сочи как горноклиматического курорта мирового уровня, а также обеспечение проведения XXII Зимних Олимпийских игр. На момент начала проекта инфраструктура г. Сочи, созданная еще в советские времена, уже была существенно изношенной. В рамках реализации программы было запланировано строительство и реконструкция 15 олимпийских объектов общей вместимостью 191 тыс.чел., а также более 367 км автомобильных дорог и мостов, более 201 км железнодорожного полотна, электростанций общей мощностью в 1,2 ГВт и т.д. [Нефинансовый отчет об устойчивости..., 2011, с. 15]. Согласно закону, госкорпорация «Олимпстрой» является ответственной за осуществление контрольных, управлеченческих и иных функций, связанных с проектированием, строительством и эксплуатацией объектов, необходимых для проведения XXII Олимпийских зимних в городе Сочи, а также для развития города Сочи как горноклиматического курорта.

Среди *плюсов* проекта Сочи-2014 обычно выделяют следующие: 1) повышение престижа России; 2) повышение интереса населения к спорту и обеспеченности региона спортивными мощностями; 3) развитие инфраструктуры Сочи, его курортного и туристического потенциала; 4) создание рабочих мест. Среди недостатков и основных *проблем* отмечаются: 1) сверхзатраты; 2) невостребованность олимпийских объектов после Олимпиады; 3) учитывая невысокую численность населения и сезонно-курортное значение региона, высоки риски неокупаемости объектов; 4) проблема качества строительства и безопасности объектов; 5) низкий курортный потенциал региона (неразвитая инфраструктура, плохая экология, грязные пляжи); 6) загрязнение окружающей среды. Общие затраты на Олимпиаду более чем в 50 млрд. \$ - это почти 7 бюджета всего Краснодарского края или 90 бюджетов г. Сочи [Соколов, 2012e]. Сам город мало что приобретает от олимпийского строительства, которое идет в основном в треугольнике Адлер – Красная Поляна – Имеретинская низма. Результаты некоторых социологических исследований показывают, что далеко не все россияне

воспринимают Олимпиаду как главный проект, соответствующий долгосрочным интересам России. Так, по данным сайта superjob.ru, 52% из 1800 опрошенных предпочли бы строительство миллиона детсадов, 12% - продление аренды базы Черноморского флота в Севастополе, и только 7% - Олимпиаду [Бюджет Олимпиады в Сочи..., 2010].

3.3.2. Финансирование и рост расходов на Олимпиаду

Размер имущественного взноса в госкорпорацию «Олимпстрой» поначалу составлял 170,8 млрд.руб., однако 5 сентября 2011 года он был увеличен практически в 2 раза до 303,981 млрд. рублей [Олимпстрой получит на строительство..., 2011]. Совокупные активы ГК «Олимпстрой» на конец 2011 года составили 127,5 млрд. руб. [Соколов, 2012e]. Численность работников «Олимпстроя» в 2010 г. выросла в 1,5 раза и составила 1100 человек [Отчет Государственной корпорации по строительству..., 2011].

Общие расходы на Олимпийский проект превысили бюджеты всех предыдущих зимних Игр. Согласно Постановлению Правительства РФ от 08.06.2006 №357, на подготовку и проведение Олимпиады планировалось изначально потратить 313,9 млрд. рублей, в том числе за счет средств бюджета - 185,8 млрд. рублей. На строительство олимпийских объектов планировалось потратить 78,0 млрд. руб., на проведение Олимпиады – еще 38,3 млрд. руб., остальные затраты шли в основном на инфраструктуру. Социально-экономический эффект оценивался в 341 млрд. рублей [Постановление Правительства..., 2006]. Однако в 2008 году начала реализовываться новая семилетняя программа строительства олимпийских объектов и развития Сочи по Постановлению Правительства РФ от 29 декабря 2007 г. N 991. В новой программе уже не были расписаны подробные объемы финансирования строительства объектов, а просто были определены ответственные лица, то есть прозрачность резко снизилась. Расходы начали стремительно расти.

В феврале 2009 г. глава Минрегиона сообщил, что прогнозная стоимость олимпийских объектов составит не 78 млрд. руб., а 206,9 млрд., а затраты на строительство совмещенной дороги Адлер-«Красная поляна» составят не 91 а 266,4 млрд. руб. [Минрегион: затраты на олимпийскую стройку..., 2009]. В сентябре 2009 г. Минрегион оценил расходы в 1,054 трлн. рублей, из которых 699,3 млрд. рублей выделит федеральный бюджет [Минрегион оценил расходы на..., 2009]. То есть рост за несколько лет был трехкратный. Наконец, 1 февраля 2013 г. в документах, полученных Государственной комиссией по подготовке Олимпийских игр в Сочи, было указано, что на подготовку к Олимпиаде в Сочи будет затрачено 1,526 трлн. руб., из них уже потрачено 1,136 трлн. рублей или 74,5% [Самофалова, 2013]. Таким образом, **стоимость Олимпиады выросла за 6 лет почти в 5 раз**.

Утверждается, что затраты инвесторов составят 737 млрд. рублей, а бюджета – 346 млрд. руб. Однако финансирование самих инвесторов осуществляется фактически за государственный счет. Если в начале осуществления проекта прогнозировались радужные перспективы прихода иностранных инвесторов, то в итоге бремя затрат легло в основном на бюджет. Крупнейшим кредитором подготовки олимпийской стройки является госкорпорация «Внешэкономбанк», которой на конец 2011 г. были одобрены кредиты на общую сумму более 132 млрд. руб, хотя изначально госбанк планировал выделить 50 млрд. руб. [Белых, 2011]. Причем кредиты ВЭБ готов выдавать только под поручительство ГК «Олимпстрой» по ставке 13% плюс маржа в 1,5% [там же]. Таким образом,

олигархи, которые все-таки подключились к стройке, рискуют не своими деньгами, а государственными. Больше всего денег получил проект «Роза Хutor» Владимира Потанина (21 млрд. руб.), структуры Олега Дерипаски («Рогсивал») на строительство главной Олимпийской деревни (18,1 млрд. руб.) и принадлежащая Ахмеду Билалову ОАО «Красная Поляна» (14,6 млрд. руб.) [там же]. В 2011 году стало известно, что крупнейшие инвесторы нуждаются в дополнительном финансировании и на треть превысили строительные сметы [там же]. Государство взялось им активно помогать. Если доходы от эксплуатации объектов в Сочи получат олигархи, то бремя затрат переложено на граждан. Это является ярким подтверждением тезиса о приватизации доходов при национализации убытков в госкорпорациях.

3.3.3. Бесконтрольность как основа инсайдерского контроля

На конец 2010 г. из 265 строительных объектов на непосредственную ответственность ГК «Олимпстрой» как исполнителя приходилось 34 объекта (13%), на инвесторов – 132 [Отчет Государственной корпорации по строительству..., 2011]. Однако госкорпорация занимается общей координацией и мониторингом строительства объектов. В условиях отсутствия контроля за самой госкорпорацией ее столь важная задача обречена выполняться неэффективно. Так, все попытки законодателей ужесточить контроль над деятельностью ГК пресекались.

В 2009 г. предлагалось ввести практику ежегодного отчета Олимпстроя перед Госдумой, возможность назначения и снятия председателя госкорпорации, усилить госконтроль за сделками в размере менее 5% от активов и т.д. [А.В. Багаряков внес..., 2011]. Инициатива даже таких мягких корректив не прошла. В 2011 г. депутаты от КПРФ вновь подняли вопрос о совершенствовании контроля за госкорпорацией «Олимпстрой», однако законопроект также был отклонен большинство голосов партии «Единая Россия». Для «Олимпстроя», как и других госкорпораций России, до 2012 года отсутствовало полноценное регулирование сферы закупок. Сделки в размере меньше 5% вовсе выпали из-под госконтроля [там же].

В 2009 г. Генпрокуратура выявила ненадлежащую работу высших органов управления «Олимпстроя». Наблюдательный совет формально утверждал решения, принимаемые топ-менеджментом, порой даже заочно и без присутствия членов [Генеральная прокуратура..., 2009]. В результатах ревизионной проверки ГК «Олимпстрой» отмечалась недостаточно эффективная работа корпорации, отставание от плановых сроков выполнения работ, имитация планирования (плановые показатели изменялись в разы по ходу выполнения плана, то есть фактически фальсифицировались) [Заключение ревизионной..., 2009, с. 12]. Нельзя сказать, что контроль не осуществлялся вовсе. Скажем, на олимпийских объектах в 2010 году ГК «Олимпстрой» и различными контрольными и надзорными органами проведено 1671 проверочное мероприятие [Нефинансовый отчет об устойчивости..., 2011, с. 39]. Однако, качество этих проверок, носящих скорее формальный характер, оставляет желать лучшего.

В целом, отсутствие должного контроля и ответственности привело к повышению рисков ошибочных управлеченческих решений, некачественного строительства, вывода и перерасхода средств.

3.3.4. Нестабильность инфраструктуры инсайдерского контроля

Одними из факторов краткосрочной временной ориентации, нестабильности инфраструктуры контроля и, как следствие, рентоориентированного поведения является ограниченность периода функционирования госкорпорации и дефекты в кадровой политике. По закону существование ГК «Олимпстрой» предусмотрено до момента проведения Олимпиады, после которой она будет ликвидирована [Соколов, 2012e]. За период 2007-2012 гг. сменилось целых 4 президента госкорпорации, что говорит о неэффективности системы подбора руководства. 17 января 2008 года президентом корпорации был назначен экс-президент «Транснефти» С.М. Вайншток, который к этому моменту уже фигурировал в многочисленных коррупционных скандалах [А.В. Багаряков..., 2011]. Через несколько месяцев президентом корпорации был назначен экс-мэр Сочи Колодяжный В.В., оказавшийся ставленником местных финансово-промышленных групп, нередко связанных с криминалом. В госкорпорации стали думать больше не об Олимпиаде, а о том, как выгоднее разделить контракты со «своими» компаниями [там же]. С июня 2009 года корпорацию возглавлял Т.К. Боллоев, бывший директором пивоваренной компании «Балтика» в течение 13 лет. С занятием должности он начал продвигать своих людей на ключевые позиции в руководстве [Аминов, Пушкинская, 2011]. С января 2011 президентом корпорации является Гапликов С.А., заместитель главы аппарата правительства РФ. Позже выясняется, что Боллоев и Гапликов причастны к решениям об увеличении смет, по фактам чего будут возбуждены уголовные дела [Соколов, 2012e]. В 2013 году появились сообщения о возможных новых перестановках [там же]. Общая текучесть кадров корпорации в 2010 г. довольно высокая и составила 18,1% [Отчет Государственной..., 2011]. Все это свидетельствует о нестабильности инфраструктуры контроля.

3.3.5. Механизмы изъятия инсайдерской ренты

Об истинном положении дел в «Олимпстрое» трудно судить, основываясь только на изучении отчетности, к которой корпорация подходит весьма формально. Необходим контент-анализ открытых источников.

A) Дополнительные соглашения

Основным механизмом изъятия инсайдерской ренты при реализации строительства олимпийских объектов стало заключение дополнительных соглашений с подрядчиком на выполнение работ. Оснований заключения допсоглашений может быть несколько: 1) форс-мажорные обстоятельства; 2) просчеты в планировании, 3) работы по заключенному договору были выполнены некачественно, не в полном объеме, с изъятием части средств; 4) дополнительные работы не нужны, однако подрядчик умышленно вводит в заблуждение партнеров с корыстными целями; 5) наконец, дополнительные работы могут быть просто фиктивными и реально не осуществляться. Скорее всего, на сочинской стройке, наблюдается комбинация этих случаев.

Пример: средства выводились при возведении и последующей ликвидации ненужной временной инфраструктуры [На Олимпийских..., 2011].

Пример: в августе 2012 г. по фактам необоснованного завышения сметной стоимости 2 олимпийских объектов (санно-бобслейной трассы и стадиона «Фишт») с целью хищения были заведены уголовные дела в отношении руководителей НПО «Мостовик» и сотрудников ЗАО «Объединение Ингеоком» [Ермакова, 2012].

По оценкам Счетной палаты, за решения, повлекшие увеличение смет, ответственны топ-менеджеры ГК «Олимпстрой». В Счетной палате подсчитали, что сочинские объекты превышают международные стандарты в разы и по площади, и по стоимости, и пришли к выводу, что проектирование велось таким образом, чтобы умышленно выйти за рамки установленных госэкспертизой бюджета и сроков [там же]. Аудиторы отметили, что в «Олимпстрое» сложилась устойчивая практика срыва сроков и заключения допсоглашений, в результате чего многократно возрастала стоимость [Ермакова, 2012]. Решения по удорожанию сметной стоимости объектов принимались по сомнительным основаниям либо вовсе без них [Счетная палата обвинила..., 2013]. В «Олимпстрое» в свою очередь отметили, что все вносимые в проект строительства изменения проходили согласование в Минрегионразвития [Чеберко, 2012].

Б) Фиктивные сделки и сеть субподрядчиков

Инсайдеры образуют сеть субподрядчиков, как правило, из фиктивных фирм, и передают им выполнение работ или поставку сырья и оборудования. Реально же работы не выполняются, а передаются дальше другим субподрядчикам и так до реального исполнителя. Затраты значительно возрастают, а средства оседают у подконтрольных инсайдерам фирм.

Пример: подобные схемы реализовывались подрядчиком «Олимпстроя» фирмой «Мостотряд № 4», у которой оседали колоссальные средства, тогда как работу выполняло ООО «Новые Передовые Технологии» [На Олимпийских объектах..., 2011]. Оно перерегистрировалось и меняло название несколько раз, по мере того как выводились средства.

В) Взятки за госконтракт и фальшивые экспертизы

В законодательстве отсутствуют нормы об уголовной ответственности за некачественные экспертизы по госзаказу, что ведет к злоупотреблениям. По словам главы Росфиннадзора С. Павленко, работа исполнителей экспертиз в реальности очень плохо контролируется, а цена Олимпийской стройки при условии стопроцентного соблюдения технических норм должна составлять 60% от суммы [Зыкова, 2011]. За «правильную», с точки зрения застройщика, экспертизу цена может составить от 50 до 250 тысяч долларов [там же].

«Откаты» - это также типичное явление, когда отсутствует полноценный контроль за затратами государственных средств. Ревизия «Олимпстроя» выявила, что механизм закупок не является прозрачным, что приводит к необоснованному завышению стоимости объектов [Заключение ревизионной комиссии..., 2009].

Пример: чиновник Управления делами Президента В. Лещевский вымогал у бизнесмена Морозова взятку за госконтракт на строительство жилого комплекса в Имеретинской низменности в размере 12% от стоимости (180 млн. руб), на что тот решил пожаловаться [Коррумпированная Олимпиада-2014..., 2010; Дело чиновника Лещевского..., 2012]. Выплаты происходили под наблюдением милиционеров и снимались скрытой камерой. Однако милицейское начальство распорядилось уголовное дело не заводить, а улики уничтожить. Лещевский занял другой важный пост и теперь через него стали проходить госконтракты на десятки миллиардов рублей [там же]. Зато у самого предпринимателя начались неприятности. Ему были предъявлены претензии со стороны налоговой службы, что заставило его покинуть страну.

Этот эпизод демонстрирует, что взятки и «откаты» стали настолько обыденной нормой, что инсайдерами преступлением воспринимается жалоба на

это. Опора на органы власти позволяет поддерживать инсайдерский контроль на надежном уровне и защищать его от борцов за справедливость.

Г) Фиктивное трудоустройство

Среднемесячный оклад 1100 работников ГК «Олимпстрой» за 2010 год составил 141,4 тыс. руб., что минимум в 2,3 раза выше, чем в среднем по сфере [Соколов, 2012e]. Средний ежемесячный доход топ-менеджеров «Олимпстроя», составил примерно 978,4 тыс. руб., что также выше средних доходов топ-менеджмента в крупных строительных компаниях [там же]. Некоторые менеджеры даже и не работали, а просто числились в ГК.

Пример: В 2010 г. возбуждено 6 уголовных дел по фактам фиктивного трудоустройства в руководство «Олимпстроя» [Журавлева, 2011].

Д) Завышение цен подрядчиками

Изъять свою долю ренты стремятся не только менеджеры госкорпораций, но и многочисленные подрядчики проектов.

Пример: Органами власти удалось выявить значительное завышение стоимости щебня, песчано-гравийной смеси и других сыпучих материалов, которые подорожали в Сочи с 360 до 800 руб, хотя в России стоимость этих материалов в 2-3 раза ниже [Расходы на Олимпиаду-2014 удивили..., 2011]. Как выяснилось, подходящий для нужд Олимпиады щебень находится под Краснодаром, но с доставкой этого материала возникали необъяснимые трудности.

Пример: Заказчиком строительства трассы Адлер - Красная Поляна является дочерняя структура РЖД - «РЖДстрой», возглавляемая крупным чиновником А. Недосеков. Фиктивная компания «Триостройинжиниринг» (ТСИ), принадлежащая сыну чиновника, стала поставщиком материалов для СК «Мост», и перепродавала материалы фирмы Sika по цене на 30-40% их реальной стоимости [Сын сотрудника правительства заработал..., 2012].

Е) Офшоры

Летом 2012 Счетная палата обнаружила, что многие заемщики-получатели госсредств являются лишь проектными компаниями, которые могут не выполнить финансовых обязательств. Ответственных же за расходование средств найти не удастся, а конечные бенефициары находятся в офшорах и юридически не связаны с застройщиками [Гладунов, 2012]. В результате затраты и риски были перенесены на плечи государства.

Ж) Махинации с оценкой недвижимости

Рентоориентированное поведение прослеживается также и на начальном этапе реализации проекта, когда «Олимпстрой» приобретала землю под застройку объектов. Земля и дома сочинцев скапились не по рыночной стоимости, а по значительно более низкой.

Пример: описываются случаи, когда участок земли оценивался в 50 млн. рублей, однако спустя некоторое время цена участка падала в 4 раза в результате проводимой ГК «Олимпстрой» переоценки [Соколов, 2012e]. Мало того, граждан чуть ли не силой сгоняли с их земли и помещали во временные поселения. Все это вызвало широкое недовольство.

3.3.6. Сравнительный анализ расходов на зимние олимпиады

Несмотря на большое количество опасений по поводу деятельности «Олимпстроя», высказанных специалистами еще в 2007-2008 гг., В.В. Путин называл девальвацию рубля и связанную с ней инфляцию в 2009 году причиной роста стоимости затрат [Соколов, 2012e]. Этому утверждению противоречат

данные Росстата, согласно которым инфляция рубля за 2006-2009 гг. составила 38%, а рост стоимости Олимпиады, как мы рассмотрели выше, составил - 386%. Впрочем, некоторые эксперты отмечают, что все олимпийские стройки, как правило, не укладывались в изначальные бюджеты и росли в стоимости [Flyvbjerg, Stewart, 2012]. Для оценки степени «нормальности» этого явления рассмотрим, каковы были суммы расходов и перерасходов на Олимпиады за 1988-2014 гг.

Табл. 3.3.1. Олимпийские расходы и перерасходы в 1988-2014 гг.

Год	Олимпиада	Город	Страна	Олимпийские расходы, млрд.\$2012		
				план	факт	перерасход
2006	XX Зимние	Турин	Италия	2,40	4,37	+82,0%
2008	XXIX Летние	Пекин	Китай	5,64	5,86	+4,0%
<i>Справочно затраты на Олимпиаду в целом</i>				16,30	43,19	+165%
2010	XXI Зимние	Ванкувер	Канада	2,10	2,45	+17,0%
<i>Справочно затраты на Олимпиаду в целом</i>				2,88	6,08	+111%
2012	XXX Летние	Лондон	Англия	3,93	15,39	+290,0%
Все Олимпиады 1988-2014 в среднем				2,02	4,06	+120,8%
Летние Олимпиады 1988-2014 в среднем				2,71	5,98	+152,7%
Зимние Олимпиады 1988-2014 в среднем				1,43	2,41	+93,6%
2014	XXII Зимние	Сочи	Россия	5,14	*8,60	+67,5%
<i>Итоговые олимпийские расходы (прогноз)</i>					**13,9	+171,0%
<i>Справочно затраты на Олимпиаду в целом</i>				13,10	50,9	+288,0%
Отклонение Сочи-2014 от Зимних ОИ (2009 г.)				-72,1%	-72,0%	-18,7%
Отклонение Сочи-2014 от Зимних ОИ (прогноз)				-72,1%	-82,7%	+77,4%
Примечания: * по данным на 2009 год, ** прогноз (см. табл. ниже)						

Источник: [Соколов, 2012e; Flyvbjerg, 2012]

В таблице 3.3.1 приведены данные по *олимпийским расходам*. В эту категорию для обеспечения сопоставимости данных включены: а) затраты на организацию и проведение Олимпийских игр (взносы, безопасность, церемонии, управленческие и пр. расходы); б) строительство олимпийских объектов и обеспечивающей их инфраструктуры. *Неолимпийские расходы*, такие, как затраты на строительство дорог, аэропортов, отелей и пр. для обеспечения сопоставимости данных не включаются в олимпийские расходы. Однако по Олимпиадам 2004, 2008, 2010 и 2014 гг. приведены справочные данные с учётом и этих затрат (*затраты на Олимпиаду в целом*). Для сопоставимости данных все затраты приведены в долларах в ценах 2012 года.

Как видно, плановые расходы на зимние олимпиады обходились в среднем на 72% дешевле сочинской. Если средний перерасход зимних Олимпиад составляет 93,6%, то по Сочи-2014 уже к 2009 г. за 5 лет до Олимпиады минимальный перерасход составил 67,5%. По итоговым расходам сочинская Олимпиада уже в 2009 г. обходилась в 2,1 раза дороже всех Олимпиад в среднем и в 3,6 раза дороже Зимних Олимпиад. Олимпийские расходы в 8,6 млрд.\$ беспрецедентны. Если дать прогнозную оценку итоговых олимпийских расходов (исходя из среднего роста стоимости объектов на 171%, см. ниже), то они будут не меньше 13,9 млрд.\$. Общие затраты на Олимпиаду в Сочи на 1 февраля 2013 г. составили 1,526 трлн. руб, что стало абсолютным «рекордом». Учитывая, что львиная доля средств (не

менее 2/3) выплачена из бюджета, на каждого россиянина приходится около \$230 затрат.

3.3.7. Сравнительный анализ капитальных затрат

Рассмотрим, как росла стоимость конкретных олимпийских объектов и насколько дороже они получались по сравнению с зарубежными аналогами.

a) Главный Олимпийский стадион «Фишт»

Главный Олимпийский стадион будет расположен в Олимпийском парке г. Сочи и вмещать 40 тыс. чел. Изначальная стоимость строительства была 63,5 млрд. \$. В сентябре 2010 года в техзадание внесли изменения, касающиеся параметров арены. Главгосэкспертиза утвердила сумму уже в размере 7,5 млрд. рублей (или 261,2 млрд. \$ 2012 года) [Sochi: The impact of the 2014..., 2007]. Однако в сентябре 2011 года в инвестиционном паспорте ЦС стояла сумма уже в 11,1 млрд. рублей [Чеберко, 2012]. В августе 2011-го Леонид Моносов утвердил новую смету стадиона - 21,6 млрд. рублей [Ермакова, 2012]. А в феврале она выросла уже до 23,5 млрд. рублей [Чеберко, 2012]. То есть стоимость выросла в 3,1 раза за 2 года и составила 779 млн. \$. Внутренние аудиторы госкорпорации дали 137 замечаний к проекту, причем 78 из них - к сметной документации. Президент поручил руководству корпорации принять меры к выполнению первоначального плана, однако это распоряжение было проигнорировано [Ермакова, 2012]. В среднем олимпийские стадионы (10 рассмотренных автором аналогов) обходились в 6,16 тыс. \$ на 1 человека вместимости, тогда как на стадион «Фишт» затраты уже составляют не меньше 17,3 тыс. \$ / чел., т.е. в 2,8 раза выше [Соколов, 2012e]. Верность наших подсчетов подтверждает и исследование ученых World Stadium Index: средняя стоимость одного места вместимости по 74 рассмотренным футбольным и олимпийским стадионам в разных странах мира обходится в 3,99 тыс. \$ капитальных затрат в ценах 2012 года [Alm, 2012]. Таким образом, 64-77% средств, отпущенных на строительство российского олимпийского стадиона в Сочи, являются сверхнормативными.

б) Большой ледовый дворец

Для проведения сочинской Зимней Олимпиады планируется построить к 2012-2013 гг. с нуля 2 хоккейные арены – «Большой» ледовый дворец (12 000 чел.) и Ледовую арену «Шайба» (7 000 чел.). Первоначальная стоимость Большой ледовой арены, застройщиком которой является НПО «Мостовик», была оценена в \$200,2 млн. в долларах 2012 года [Sochi: The impact of the 2014..., 2007]. Однако с помощью 18 дополнительных соглашений стоимость значительно выросла, а менее чем за год к 2012 г. подскочила с 8,5 до 9,6 млрд. рублей, или 303 млн. \$ [Ермакова, 2012]. Рост составил 51%. В среднем по 12 рассмотренным автором олимпийским хоккейным стадионам стоимость 1 места вместимости оказывается равной 10,76 тыс. \$ в ценах 2012 года, а у российского стадиона - уже равна 25,24 тыс. \$ / 1 место, то есть в 2,3 раза дороже [Соколов, 2012e]. Иностранные стадионы обходились на 57,4% дешевле. Впрочем, сочинский хоккейный стадион оказался дороже не только олимпийских аналогов, но и в 2 и более раз дороже российских хоккейных стадионов [там же]. Странно, но по этому объекту уголовного расследования инициировано не было.

в) Фигурное катание и шорт-трек

Для проведения соревнования по фигурному катанию и шорт-треку к Олимпиаде в Сочи строят дворец спорта «Айсберг» вместимостью 12 тыс. чел. По плану на 2006 год, первоначально заявленный объем инвестиций оценивался в 99,2

млн. \$ в ценах 2012 года [Постановление Правительства РФ от 08.06.2006 №357]. Однако к 2011 году цена выросла более чем в 3,5 раза. А к июню 2012 года буквально за 1-2 года по дворцу спорта было заключено 12 дополнительных соглашений, и в итоге смета выросла с 5,6 до 8,8 млрд рублей, или до 278 млн. \$ [Ермакова, 2012]. Рост за все время, таким образом, составил 2,8 раз. Относительная стоимость дворца спорта «Айсберг» составляет 23,1 тыс. \$ / 1 место вместимости, тогда как 1 место по 6 другим олимпийским стадионам соответствующего назначения обходится в среднем всего в 9,95 тыс. \$, или на 57% меньше [Соколов, 2012e].

2) Конькобежный спорт

Еще один объект Олимпийского парка Сочи «Адлер-Арена» будет принимать спортсменов по конькобежному спорту. Вместимость стадиона равна 8000 чел. Изначальная стоимость строительства стадиона «Адлер-Арена» для конькобежного спорта оценивалась в 45,9 млн. \$ в долларах 2012 года [Постановление Правительства РФ от 08.06.2006 №357]. Однако по данным на конец 2011 год, стоимость объекта выросла уже до 6 миллиардов 214 миллионов рублей [Соколов, 2012e]. Рост составил 330%. 1 место «Адлер-Арены» обошлось в 24 660 \$, тогда как 7 аналогичных олимпийских объектов в других странах обходились на 1/3 дешевле – 16 450 \$ [там же].

3) Прыжки с трамплина

Олимпийский комплекс для прыжков с трамплина «Русские горки» расположился в районе горного кластера Красной поляны. Строительство объекта осуществлялось в 2008-2011 гг., его общая вместимость оценивается в 15000 чел., хотя на сайте Сочи-2014 приведена цифра в 9600 чел. Сметная стоимость проектирования и строительства комплекса для прыжков с трамплина «Русские Горки» возросла сначала с 1,26 млрд. руб. до 1,68 млрд., а затем увеличилась еще в 2,6 раза, достигнув 4,38 млрд. руб. [Чеберко, 2012; Постановление Правительства РФ от 08.06.2006 №357]. То есть стоимость объекта выросла с 52,5 млрд. \$ до 145,1 млрд. \$ в, или в 2,8 раза. 1 место обошлось в 9 680 \$, тогда как в других странах по 6 объектам оно стоило в среднем 3 410 \$ в ценах 2012 года [Соколов, 2012e].

4) Санно-бобслейная трасса

Санно-бобслейная трасса «Санки» расположилась на горнолыжном курорте «Альпика-Сервис». Договор на постройку санно-бобслейной трассы «Санки» первоначально предполагал стоимость строительства порядка 147,1 млн. \$ в ценах 2012 года [Sochi: The impact of the 2014..., 2007]. Генподрядчик ООО «НПО «Мостовик» по договору не имел права требовать ее увеличения. [там же]. Однако топ-менеджеры «Олимпстроя» санкционировали к июню 2012 года заключение 14 дополнительных соглашений. Сумма в итоге выросла до 8,9 млрд. руб., то есть почти в 2 раза, составив 281 млн. \$ [Ермакова, 2012]. Средняя стоимость 1 места вместимости «Санок» обошлась в 25530 \$, тогда как средняя цена по 6 другим олимпийским объектам составляет в 8720 \$, или на 65,9% дешевле [Соколов, 2012e].

5) Олимпийская деревня

К Зимней Олимпиаде в Сочи будет построено 3 олимпийских деревни. Строительство главной Олимпийской деревни в Сочи, капитальные вложения в проект которой изначально составляли около 26,1 млрд. руб (или 1089 млн. \$ 2012), завершится летом 2013 г. [Постановление Правительства РФ от 08.06.2006 №357]. Объект будет расположен на территории Имеретинской и состоять из 1,5 тысячи

апартаментов на 3000 человек и 1285 номеров для размещения Олимпийской Семьи. 1 место в 6 других зимних олимпийских деревнях за рубежом обходилось в среднем на 59,1% дешевле, чем сочинские апартаменты даже по плановым ценам [Соколов, 2012e].

Табл. 3.3.2. Анализ завышения капитальных затрат на строительство олимпийских объектов для игр Сочи-2014

Олимпийский объект для игр Сочи-2014	Ответственный за строительство	Вместимость, чел.	Стоймость объекта			Капиталовложения / вместимость (длина), тыс.\$ / место (км)		
			План (2006 г.), млн.\$ 2012	Факт (2012 г.), млн.\$ 2012	Рост	Сочи-2014	группа аналогов	Δ
1 Главный стадион	Олимпстрой	45000	261,2	778,7	↑ в 2,98	17,30	6,16	-64,4%
2 Аrena для хоккея	Олимпстрой	12000	200,2	302,9	↑ в 1,51	25,24	10,76	-57,4%
3 Фигурное катание и шорттрек	Олимпстрой	12000	99,2	277,7	↑ в 2,80	23,14	9,95	-57,0%
4 Конькобежный спорт	ОАО «ЦПТ «Омега»	8000	45,9	197,3	↑ в 4,30	24,66	16,45	-33,3%
5 Прыжки с трамплина	ОАО «Красная поляна»	15000	52,5	145,1	↑ в 2,76	9,68	3,41	-64,7%
6 Бобслей, санный спорт, скелетон	Олимпстрой	11000	147,1	280,8	↑ в 1,91	25,53	8,72	-65,9%
7 Главная Олимпийская деревня	ООО «РогСиБАл»	3000	1089,4	н/д	н/д	270,83	148,6	-59,1%
Среднее					↑ в 2,71			-57,4%

Источник: составлено автором [Соколов, 2012e]

В таблице 3.3.2 по 7 изученным олимпийским объектам отражены средний перерасход стоимости по сравнению с плановой, а также масштабы перерасхода по сравнению с группой аналогов.

По 7 рассмотренным нами олимпийским объектам стоимость за 2007-2012 выросла в среднем на 171%, или в 2,71 раза. Норма капиталовложений относительно мощности (вместимости) оказалась в среднем на 57,4% ниже уровня затрат по сочинским объектам, то есть столько составили потери от инсайдерского контроля. Средние олимпийские расходы на Зимние Олимпиады в 1998, 2002, 2006 и 2010 гг. составили 2,93 млрд.\$, что на 66% меньше расходов на Сочи-2014, что подтверждает точность наших оценок.

3.3.8. Масштабы изъятия инсайдерской ренты в инфраструктурных проектах (трасса «Адлер-Красная Поляна»)

Помимо спортивных сооружений, значительные инвестиции идут в инфраструктуру. За строительство совмещенной (автомобильной и железной) дороги Адлер - горноклиматический курорт «Альпика-Сервис» (Красная Поляна) отвечает ОАО «РЖД». Подрядчиком является ОАО «СТРОЙ-ТРЕСТ» (группа компаний СК МОСТ) и ОАО «Бамтоннельстрой». Как отмечалось выше, затраты на строительство трассы в 2006 г. были запланированы в размере 91,2 млрд. руб. (или 3,8 млрд.\$ в ценах 2012 года) [Постановление Правительства РФ от 08.06.2006 №357]. Однако уже в 2009 году, по данным Минрегиона, затраты выросли до 266,4

млрд. руб (9,4 млрд. \$ в ценах 2012 года), или в 2,5 раза [Соколов, 2012e]. Примерно такую же цифру приводит пресс-служба ОАО «РЖД» (264,18 млрд. руб), причем около 80% - это средства федерального бюджета [На самом деле..., 2013]. Таким образом, строительство 1 км совмещенной трассы обошлось не менее чем в \$167,6 млн. \$ / км. Примерно схожи и суммарные затраты на строительство в Сочи дублера Курортного проспекта - примерно 100 млрд. руб., или 201 млн. \$ / 1 км. [Наумов, 2010].

Протяженность трассы «Адлер - Красная Поляна» составляет 48,2 км железнодорожного пути и 45,6 км автомобильного пути [Строительство совмещенной..., 2011; На самом деле..., 2013]. Данные по структуре проекта противоречивые. Так, по данным СК «Мост» трасса включает: 1) автомобильная дорога: 24 автомобильных моста и эстакады протяженностью 9,4 км + 3 двухполосных автомобильных тоннеля протяженностью 6,868 км + около 30 км обычной автодороги; 2) железнодорожная дорога: 22 железнодорожных моста общей протяженностью 11,554 км + 6 однопутных железнодорожных тоннеля общей протяженностью в 11,095 км + примерно 25,7 км обычного участка железной дороги + 3 новые станции [там же]. Однако на сайте РЖД говорится о возведении 37 железнодорожных общей протяженностью 19,5 км и 40 автомобильных протяженностью 14,6 км [Строительство дорог..., 2013]. Следуя консервативному подходу и с учетом этой структуры, рассчитаем верхнюю границу нормальной стоимости проекта и сравним с реальными затратами.

Автомобильная дорога. По ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010—2015 годы)» средняя стоимость строительства 1 километра дороги в нашей стране в 2010-2015 гг. составляет \$17,6 млн. [Кричевский, 2010]. Крупные транспортные магистрали обходятся в районе 30-45 млн. \$, обычные дороги – около 5 млн. \$ [там же]. Согласно данным Международного энергетического агентства (ОЭСР), исследовавшего капитальные затраты по более чем 1000 инфраструктурных проектов в 110 странах, на 2010 год строительство новой автомобильной дороги в странах ОЭСР обходилось в \$0,7-3 млн./км 1 полосы, в остальных странах – \$0,15-2,7 [Dulac, 2013, р. 35]. Автомобильная дорога «Адлер – Красная поляна» будет иметь ширину преимущественно в 2 полосы, иногда переходя в 4, поэтому в качестве нормативной стоимости 1 км автодороги для наших расчетов возьмем и без того завышенную среднюю цифру **\$17,6 млн./км.**

Железная дорога. Анализ «Стратегии развития железнодорожного транспорта в РФ до 2030 года» показывает, что средняя стоимость 1 км новой железной дороги в России обходится в \$7,26 млн. в ценах 2012 года. Высокоскоростные железные дороги в России обходятся значительно дороже. Средняя стоимость 4 строящихся ВСМ равна \$46,9 млн. / 1 км [Соколов, 2012e]. По данным МЭА, новая железная дорога строится за \$2,0-18 млн./км 1 полосы в странах-ОЭСР и \$0,085-3,9 млн./км 1 полосы в остальных странах [Dulac, 2013, р. 35]. Отдельно в докладе МЭА рассмотрены высокоскоростные железные дороги, которые обходятся по \$10-45 млн. за 1 км одной линии [Dulac, 2013, р. 39]. Однако железнодорожная ветка «Адлер - Красная Поляна» не будет являться высокоскоростной, поскольку скорость движения по ней будет составлять не 300 км/ч и выше, а всего 120-160 км/ч. В то же время, учитывая, что строятся дополнительные ж/д станции, в качестве нормальной стоимости 2 железнодорожных полос возьмем сумму, максимальную для стран-ОЭСР, в **\$36 млн. / км**, хотя это будет значительным завышением,

Тоннели. Объемы капитальных вложений на строительство 1 км тоннелей также сильно разнятся. Тоннели, проложенные под водными массивами или через твердые горные породы, строятся, как правило, дольше и требуют больше ресурсов. Средняя стоимость сложных тоннелей через Альпы составляет примерно 150 млн.\$ / км [Соколов, 2012e]. 50-километровый двухпутный железнодорожный подводный тоннель под Ла-Маншем обошелся англичанам и французам примерно в 250,9 млн.\$ / км [там же]. Средняя стоимость рассмотренных ж/д тоннелей составляет **124,2 млн.\$ / км** [там же]. Средняя стоимость автодорожных тоннелей составляет около **92,0 млн.\$ / км** за 2 полосы [там же]. Эту стоимость мы возьмём в качестве нормальной.

Мосты. Мосты также различаются по сложности конструкции и, соответственно, стоимости. Так, вантовые мосты сложнее и потому дороже балочных. Стоимость моста также зависит от того, какое препятствие он позволяет преодолевать. Водные массивы, высокие овраги и т.п. значительно увеличивают стоимость строительства. Что касается мостов на трассе «Адлер-Красная Поляна», то лишь один из них будет вантовым, а в основном решено возводить мостовые сооружения самого простого балочного типа. Мало того, примерно 75% железнодорожных мостов являются однопутными. При этом местность, через которую пролегает трасса, представляет собой долину мелководной горной реки Мзымта с невысокими оврагами и не отличается высокой степенью сложности, в отличие от большинства объектов, рассмотренных автором. Были изучены капитальные затраты по 50 мостам, причем оценка проводилась с учетом количества полос и сложности: 1 степень сложности - преодоление незначительных препятствий, мелководных рек, небольших обрывов, конструкция преимущественно балочная; 3 степень сложности - висячий или вантовый мост, позволяющий преодолевать глубокие обрывы или массивные реки по большей части длины моста, 2 степень – смешанный тип. В зависимости от степени сложности (1; 2; 3) и количества полос (2; 4; 6; 8) использовались корректирующие коэффициенты (1,0; 1,5; 2,0; 2,5). В результате средняя стоимость 1 км двухполосного моста 1 степени сложности стоит в мире примерно **\$72,3 млн.** [Соколов, 2012e].

Итак. Как видно из таб. 3.3.3, нормальная стоимость комбинированной автомобильной и железнодорожной трассы «Адлер-Красная Поляна» должна была составлять никак не более 5533,4 млн.\$ 2012 или **59,0 млн.\$/км.**

Табл. 3.3.3. Расчет нормы стоимости трассы «Адлер-Красная Поляна»

	ОБЪЕКТ	тип	Длина, км	млн.\$ 2012	млн.\$ / км
1	Плановая стоимость трассы «Адлер – Красная Поляна» (2007 г.)	ж/д, авто	48,2+45,6	3808,3	40,6
2	Фактическая стоимость трассы «Адлер – Красная Поляна» (2013 г., РЖД)	ж/д, авто	48,2+45,6	8076,7	86,1
3	Перерасход (факт/план)	ж/д, авто	48,2+45,6	↑ в 2,12	↑ в 2,12
4	Нормальная стоимость трассы	ж/д, авто	48,2+45,6	<5533,4	<59,0
	- железнодорожные тоннели	ж/д	11,095	1378,5	124,2
	- автодорожные тоннели	авто	6,868	631,9	92,0
	- железнодорожные мосты	ж/д	19,500	1409,3	72,3
	- автодорожные мосты	авто	14,600	1055,2	72,3
	- железнодорожное полотно	ж/д	17,605	633,8	36,0

	- автодорожное полотно	авто	24,132	424,7	17,6
5	Отклонение нормальной стоимости трассы от фактической (мин. объем изъятия инсайдерской ренты и других потерь от инсайдерского контроля)				< -31,5%

Источник: [Соколов, 2012e]

В 2013 году стоимость проекта оценивалась уже в 180,0 млн.\$ / км. То есть **не менее 31,5%** финансовых средств, уже вложенных в строительство трассы, затрачивается сверхнормативно, иными словами, *изымается в виде инсайдерской ренты*. Реально же эта цифра близка к 50%.

Например, по расчетам Немцова и Милова, объективная стоимость сооружения всей дороги Адлер - Красная Поляна не должна превышать на 2009 год \$4 млрд., или \$4,3 млрд. в ценах 2012 года [Немцов, Милов, 2009]. То есть объем выведенных средств составляет, по их данным, примерно 54%. В ответ на критику проекта, опиравшуюся на результаты настоящего и других исследований (см., например, [Немцов, Мартынюк, 2013; Ostrovsky, 2013]), глава РЖД Якунин попытался оправдать аномальное превышение расходов путем сравнения с четырьмя зарубежными проектами [Якунин, 2013; На самом деле..., 2013]. Однако, по мнению автора, приведенный сравнительный анализ страдает рядом изъянов и неточностей. Во-первых, не учитывается структура проектов, что сделано в рамках данной диссертации. В итоге трасса «Адлер-Красная Поляна», состоящая на 41% из мостов и тоннелей, сравнивается, например, с линией легкого метро в Ванкувере, полностью автоматизированной и более чем на 85% состоящей из тоннелей и мостов. Исследования специалистов показывают, что при строительстве городских железнодорожных и метро-путей стоимость затрат надземных участков пути отличается от наземных в 2-2,5 раза, а подземной – в 4-6 раз [Flyvbjerg et al, 2008, p.25]. То есть без учета структуры трассы невозможно объективно оценить её нормальную стоимость. Во-вторых, в общую протяженность тоннелей необоснованно включены вспомогательные сервисно-эксплуатационные штолни, не упирающиеся как полезная длина трассы у других объектов. В-третьих, при сравнении не учитывается сложность тоннелей и мостов, а также количество полос, что осуществлено в данной работе с помощью корректирующих коэффициентов. Наконец, с целью сделать удельные показатели затрат более симпатичными, глава РЖД необоснованно завышает протяженность сочинской трассы за счет прибавления 37,2 км другой трассы – прибрежной железнодорожной ветки Сочи-Адлер-Олимпийский парк, стоимость которой оценивается в 21,26 млрд. рублей (примерно \$18млн./км) [На самом деле..., 2013].

3.3.9. Масштабы вывода инсайдерской ренты

Средние олимпийские расходы на Зимние Олимпиады в 1998, 2002, 2006 и 2010 гг. составили \$2,93 млрд., что на 66% меньше расходов на Сочи-2014. По 7 рассмотренным нами олимпийским объектам и трассе «Адлер-Красная Поляна» реальная стоимость за 2007-2012 выросла в среднем на 171%, или в 2,71 раза. Норма капиталовложений относительно мощности (вместимости) оказалась по олимпийским объектам в среднем на 57,4% ниже, по трассе Адлер-Красная поляна (инфраструктурным проектам) - минимум на 31,5% ниже. Объем перерасхода по 7 объектам Олимпиады в реальном выражении составляет примерно 1,82 млрд.\$ + 2,96 млрд.\$ перерасхода по трассе до Красной поляны. Если же рассматривать расходы в целом, то получается, что *масштабы потерь средств* от инсайдерского контроля в проекте Сочи-2014 составляют по олимпийским объектам – \$4,9 млрд.

(57,4% от \$8,6 млрд.) и более \$13,3 млрд. по инфраструктурным и другим расходам (31,5% от (50,9-8,6) млрд.\$), что в сумме **не менее \$18,2 млрд.** Если брать среднюю величину потерь по 7 рассмотренным объектам и трассе, то общие потери будут равны **\$27,6 млрд.** (54,2% от \$50,9 млрд.) В этом промежутке находится реальная цена неформального контроля и безответственного управления в ГК «Олимпстрой».

К результатам наших расчетов весьма близки и экспертные оценки. Известный политик и эксперт Борис Немцов оценил масштабы коррупции в \$25-30 млрд., что весьма близко к результатам наших расчетов [Немцов, 2013]. По оценкам Б.Е. Немцова, «*в путинской России, где откаты достигают 80-90%, бюджеты должны быть большие*» (курсив мой – А.С.) [Бюджет Олимпиады в Сочи побил рекорд..., 2010]. Как отмечает В.Милов, 20-30% - наиболее распространенная сумма отката на олимпийской стройке [Трещанин, 2010]. По оценкам старшего аналитика ИК «Риком-Траст» В. Жуковского, размер откатов и нецелевого использования бюджетных средств в «Олимпстрое» варьируется от 25 до 50% [Гладунов, 2012]. 7 сентября 2012 по фактам необоснованного завышения стоимости объектов Олимпиады на 30% и более возбуждено 3 новых уголовных дела [там же]. По оценке главы Росфиннадзора С. Павленко, в случае отсутствия коррупции на Олимпийской стройке можно было бы сэкономить 40% выделенных средств [Зыкова, 2011].

В начале февраля 2013 года В. Путин, видимо был вынужден признать масштабную коррупцию в олимпийском проекте [Соколов, 2012e]. Однако все закончилось пока только отстранением и заведением дела на вице-президента Олимпийского комитета А. Билалова. Постоянное завышение затрат говорит о том, что со своей обязанностью по планированию, организации, координации и контролю строительства объектов ГК «Олимпстрой» справилась неудовлетворительно. Низкая эффективность операций планирования корпорации была отмечена в результате госревизии «Олимпстроя» [там же]. По результатам проверки было также выявлено, что существующая система ответственности, выстроенная в госкорпорации, является несовершенной, а сотрудникам «Олимпстроя» предоставлен неправомерно большой объем полномочий по распоряжению переданным имуществом [там же].

Результаты проверки Счетной палаты показали, что именно сотрудники «Олимпстроя» создали предпосылки к необоснованному увеличению сметной стоимости спортивных объектов [На что тратим..., 2013]. В связи с недостоверной стоимостью санно-бобслейной трассы, Большой ледовой арены и других объектов, проверенных СП, проектная документация по ним получила отрицательное заключение государственной экспертизы, а общее удорожание стоимости составило 15,5 млрд. руб [там же]. «*Должностными лицами корпорации принимались решения, увеличивающие стоимость объектов, при этом обоснования новых расчетов отсутствовали либо представлялись недостаточно мотивированными, не подкрепленными дополнительными фактическими потребностями в капитальныхложениях*» (курсив мой – А.С.), – говорится в отчете [там же]. По результатам проверки было возбуждено 3 уголовных дела [там же]. Результаты проверки Росфиннадзора показали, что госкомпания «Росавтодор» потратила с нарушениями 6,8 млрд руб. при строительстве транспортной инфраструктуры в Сочи. г. [Росфиннадзор выявил..., 2013]. В частности выявлены следующие нарушения: оплата работ по завышенным расценкам и фактически

невыполненных работ и услуг, авансирование оплаты работ сверх установленных пределов, оплата материалов, не соответствующие требованиям, изменение условий госконтрактов без проведения повторной экспертизы, повторное включение в смету одних и тех же видов работ, непринятие мер по взысканию неустойки за несвоевременное выполнение работ и т.д. [там же].

3.3.10. Другие последствия инсайдерского контроля

Важным последствием вывода ренты и сверхзатрат является неокупаемость построенных объектов. По словам главы холдинга «Ингтеррос» олигарха В. Потанина, инвесторы Олимпиады-2014 рассчитывают на помощь государства, поскольку ряд инфраструктурных проектов может обанкротиться. Что же касается олимпийских объектов, которые строило государство, то об их неокупаемости, по словам Д. Козака, было известно заранее [Гладунов, 2012]. В связи с этим ряд стадионов планируется после Олимпиады разобрать и перенести в другие города, что означает дополнительные серьезные издержки [там же]. По мнению экспертов, повышение ВЭБом доли госфинансирования олимпийских объектов с 70% до 90% говорит о том, что государство фактически признает, что проекты перестают быть окупаемыми, и перекладывает убытки на налогоплательщиков [Милов, 2012].

Отметим такое важное последствие инсайдерского контроля, как некачественное строительство и техногенные катастрофы. За период с декабря 2009 г. по март 2013 отмечены 7 крупных происшествий, включая смывание грузового порта Имеретинский, обвалы дорог и зданий [Соколов, 2012e]. Когда при строительстве подъемников на горнолыжный спуск выяснилось, что грунты оказались хуже по качеству, стоимость строительства выросла. Это показатель того, что не проводились инженерно-геологические изыскания [там же]. Также случались прорывы грунтовых вод при строительстве горных тоннелей в рамках проекта дороги Адлер-Красная Поляна. Принципиальный риск в том, что основные спортивные сооружения строятся в Имеретинской низменности, где нет твердых грунтов на глубину 100 и более метров и высоко стоит вода категорически противопоказано строить сооружения капитального характера. Даже официальные лица не скрывают, что капитальные объекты в Имеретинской низменности будут сползать на несколько см в год, а при землетрясении в 4-5 баллов могут и вовсе уйти под землю [Милов, 2012]. Также в конце лета 2010 года Счетная палата представила доклад, прияя к выводу, что Сочи превращается в гигантскую свалку [Журавлева, 2011]

3.3.11. Выводы

- деятельность госкорпорации «Олимпстрой», официальная цель которой – организация строительства олимпийских объектов, обеспечение проведения Олимпиады и развития Сочи как курорта, характеризуется наивысшими масштабами изъятия ренты среди рассмотренных ГК;

- в ГК «Олимпстрой», где успело смениться уже 3 гендиректора, наблюдается нестабильность инфраструктуры инсайдерского контроля, а также некачественное выполнение поставленных законом целей;

- среди механизмов изъятия ренты можно отметить схемы с использованием фиктивных фирм и аффилированных лиц, завышение цен поставщиками, использование офшорных схем, необоснованное заключение дополнительных соглашений и др.

- стоимость олимпиады по оценкам на 2012 год превысила расходы на все прежние Зимние и Летние Олимпиады и превышает средние расходы на

предыдущие Зимние Игры за рубежом примерно в 4 раза. Общие затраты на Олимпиаду выросли с 316 до 1526 млрд. руб, или почти в 5 раз. Повсеместно было также растягивание сроков строительства;

- стоимость олимпийских объектов в среднем и без учета инфляции выросла за 2007-2012 гг. в 2,71 раз, или на 171%. Так, главный стадион подорожал в 3 раза, трасса Адлер-Красная поляна – в 2,5 раза;

- относительная стоимость олимпийских объектов оказалась в разы выше по сравнению с аналогами за счет изъятия инсайдерской ренты;

- масштабы изъятия инсайдерской ренты можно оценить примерно в 30-60%: 54,2% по 7 рассмотренным олимпийским объектам и 31,5% по инфраструктурным проектам (трасса «Адлер-Красная Поляна»);

- объем перерасхода по 7 объектам Олимпиады составляет примерно 1,82 млрд. \$. К этой цифре надо добавить 2,96 млрд. \$ перерасхода по строительству трассы от Адлера до Красной поляны;

- оценка общего объема вывода средств при реализации проекта Сочи-2014 составляет примерно 18,2-27,6 млрд. \$;

- масштабы и последствия изъятия ренты не могли не привести к заведению уголовных дел и различным проверкам, результаты которых подтверждают основные положения исследования;

- последствиями инсайдерского контроля являются также повышение рисков неокупаемости и невостребованности олимпийских объектов после завершения Олимпиады, некачественное строительство и аварии;

- фактически основное бремя коррупции и изъятия ренты инсайдерами ложиться на бюджет, то есть всех граждан России, которые вынуждены будут из своего кармана оплачивать эту гигантскую аферу.

3.4. КЕЙС-СТАДИ №3. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «РОСАТОМ»

3.4.1. Описание атомной отрасли и задач госкорпорации «Росатом»

После Чернобыльской катастрофы атомная энергетика в России и в мире переживала не лучшие времена. Сейчас в мире работают 435 энергетических реакторов суммарной эффективной мощностью в 368,8 ГВт [Иноземцев, 2012]. Прирост выработки электроэнергии в данном секторе за последние 15 лет составил менее 8% [там же]. 38% энергоблоков в мире старше 30 лет и в течение ближайшего десятилетия будут выведены из эксплуатации [там же]. Тем не менее в настоящее время образовались очаги роста атомной отрасли, а именно: в Китае и Южной Корее, США.

В 2010 г. президент РФ поставил задачу занять не менее 25% глобального рынка строительства и эксплуатации АЭС и пообещал, что с 2012 г. в стране ежегодно будут вводиться мощности на 2 ГВт, и построены 26 энергоблоков против 30, введенных в эксплуатацию за весь советский период [там же]. Для реализации поставленной цели была образована государственная корпорация «Росатом», которой были переданы основные активы отрасли. По данным Росатома, на середину 2012 г., в России эксплуатируется 10 АЭС и в общей сложности 33 энергоблока установленной мощностью 25,2 ГВт [Соколов, 2012ж]. ГК «Росатом» является крупнейшей генерирующей компанией в России, обеспечивая 16,9% производства электроэнергии в России (в частности 30% в европейской части страны) (4 место в мире), 8% мировой добычи урана (5 место в мире), 40% мирового рынка услуг по обогащению урана, 17% мирового рынка

ядерного топлива [там же]. «Росатом» объединяет более 250 предприятий и научных организаций, в числе которых все гражданские компании атомной отрасли России, предприятия ядерного оружейного комплекса, научно-исследовательские организации и атомный ледокольный флот. Согласно Закону о госкорпорации, ее целями являются: а) проведение государственной политики и управление имуществом в области использования атомной энергии; б) развитие и обеспечение безопасного функционирования атомного энергопромышленного и ядерного оружейного комплексов; в) поддержание ядерной и радиационной безопасности; г) развития атомной науки, техники и профессионального образования; д) осуществления международного сотрудничества в этой области и т.д.

Общая сумма имущественного взноса в ГК «Росатом» составляла на конец 2011 г. 801,0 млрд. руб. [Годовой отчет Государственной корпорации по атомной..., 2012]. Всего на программу деятельности госкорпорации в 2009-2015 гг. планируется затратить 2,1 трлн. руб. Из них 820 млрд. руб должны поступить из бюджета, а 1264 млрд. руб. предполагается обеспечить за счет собственных средств организаций «Росатома». 84,6% средств должно пойти на развитие атомной электроэнергетики (1430 млрд. руб.) и ядерного топливного цикла (334 млрд. руб.) [Соколов, 2012ж]. Всего 1,3% затрат предполагают расходы на НИОКР [там же]. Самая существенная часть средств направляется на инвестиционные проекты по строительству энергоблоков АЭС (1154 млрд. руб. или 55,3%), поэтому в дальнейшем мы уделим наибольшее внимание именно этому направлению деятельности госкорпорации [там же].

В течение 2011 года «Росатомом» велось сооружение 9 энергоблоков в России и 11 энергоблоков за рубежом (в т.ч. 2 в Китае, 2 в Белоруссии и еще 2 во Вьетнаме) [Соколов, 2012ж]. Как уверяет руководство «Росатома», возводимые энергоблоки принадлежат к третьему поколению, главное отличие которого от второго состоит в наличии гермооболочки, препятствующей выходу радиации за ее пределы даже при самом тяжелом аварийном повреждении реактора [там же]. При этом все станции за границей предполагается строить на российские кредиты [Иноземцев, 2012].

3.4.2. Особенности инфраструктуры инсайдерского контроля

Управлять госкорпорацией были назначены менеджеры, весьма далекие от отрасли и являющиеся профессионалами, скорее, в области управления финансами. Так, руководитель «Росатома» С. Кириенко, инженер водного транспорта по образованию, работал в нефтяных компаниях, банках, федерации айкидо, и стоял во главе правительства накануне дефолта 1998 г. Отметим также, что в конце 1980-х годов С.В. Кириенко был непримиримым борцом против атомной энергетики, его усилия способствовали замораживанию Горьковской и Воронежской атомных станций теплоснабжения (АСТ) [Никитчук, 2012]. С занятием должности в «Росатоме» С. Кириенко вдруг стал ярым сторонником атомной отрасли и начал доказывать, что нет ничего выгоднее, чем вложения в эту сферу. Рассмотрим элементы системы неформального контроля, установленного над данной ГК.

A) Своя команда управленцев

По данным контент-анализа, у С. Кириенко есть родственники, друзья и земляки, которые напрямую работают в «Росатоме» [Еремин, 2012]. При занятии поста главы «Росатома» он старался поставить на ключевые посты доверенных людей, с которыми связан отношениями по прежней работе.

Пример: управление защиты активов «Росатома» возглавляет С.В. Братанов, бывший начальник УВД по Нижегородской области, который к тому же женат на двоюродной сестре С. Кириенко [Александров, 2012].

Пример: зам. гендиректора входящего в «Росатом» «Атомэнергопроекта» А. Когтев прежде работал под руководством С. Кириенко. В 2009 году братья К. Когтев и А. Когтев были уволены за хищения, обнаруженные при строительстве Волгодонской и Нововоронежской АЭС [Меньшиков, 2010].

Б) Семейственность, клановость и аффилированные лица

Проверка Минэнерго выявила аффилированность у 169 из 352 руководителей энергетического, в т.ч. атомного комплекса с 385 коммерческими фирмами [Шлейнов, 2012]. Установлены случаи, когда целые комплексы оказывались подконтрольны семейным кланам. Неформальные связи позволяли использовать коррупционные схемы и извлекать инсайдерскую ренту за счет манипулирования тарифами, системой расчетов и перераспределения прибыли явно в ущерб экономике России, что даже вызвало недовольство президента[там же].

Пример: Примечательна история с активами Саровбизнесбанка. В 2005 г. его поглотил банк «Гарантia», который основал и возглавлял Кириенко-старший. 50,09% Саровбизнесбанка до конца 2011 г. принадлежало сыну главы «Росатома» [Шлейнов, 2012]. Через этот банк проходили масштабные финансовые операции и обслуживался ряд входящих в «Росатом» структур. Так, в 2009 г. компания «Технопарк-технология» (учредитель «Росатом») разместила на счете 800 млн. руб. [там же]. После того как президент 19 декабря 2011 г. раскритиковал энергетиков за создание клановой системы, доля сына Кириенко в СББ сразу сократилась до 0 [Шлейнов, 2012].

Б) Служба безопасности и контроля

В целях борьбы с «мелкими» и «средними» инсайдерами в ГК «Росатом» была организована горячая линия для сообщения о фактах коррупции. Однако эта мера больше похоже на создание видимости борьбы с коррупцией и вряд ли кардинально повлияет на деятельность «крупных» инсайдеров. Тем не менее, за хищения и мошенничество были освобождены от занимаемых должностей несколько высокопоставленных сотрудников, один гендиректор, семь заместителей гендиректоров, три главных бухгалтера организации. На 25 сотрудников наложены дисциплинарные взыскания [Попова, 2010].

Г) СМИ и PR

Преувеличение достижений топ-менеджмента «Росатома» в СМИ обусловлено тем, что госкорпорация тратит на такой пиар существенные суммы государственных средств. Хвалебные материалы могут предоставляться департаментом коммуникаций ГК, а за каждый материал «Росатом» платит сотни тысяч рублей [Попова, 2012]. При этом отмечаются случаи цензуры, скрытия негативной информации и критики.

Пример: 13 марта 2012 года в Госдуме была инициирована проверка правомерности заключения «Росатомом» PR-контрактов с российскими СМИ, а также фактов скрытия аварийных ситуаций на АЭС.

Д) Продвижение своих ставленников во власть

Продвижение своих людей на различные посты, связи с органами власти и «административный ресурс» укрепляют инфраструктуру контроля инсайдеров, особенно если речь идет о градообразующих предприятиях.

Пример: заручившись поддержкой областных властей, «Росатом» проводил реструктуризацию входящего в свой состав предприятия «УЭХК», после чего без работы остались сотни новоуральцев [Росатом ищет своего..., 2012]. 14 октября 2012 года в Новоуральске проходили выборы мэра, и корпорация пыталась продвинуть своего кандидата на должность.

Пример: в г. Заречном, где располагается Белоярская АЭС, «Росатому» удалось провести своих людей на 12 из 20 мест в городскую думу, после чего в городе сменили мэра на начальника отдела промышленной безопасности АЭС. Это позволило наладить работу администрации города в своих интересах, урегулировать существовавшие конфликты [Соколов, 2012ж].

3.4.3. Механизмы изъятия инсайдерской ренты

В последнее время коррупционные скандалы в «Росатоме» встречаются все чаще. Так, в 2012 г. были наказаны 48 руководителей подведомственных предприятий, из которых 12 были уволены и отданы под следствие [Еремин, 2012]. По некоторым данным, размер хищений в «Росатоме» и его подразделениях составляет ежегодно не менее 10 млрд. рублей [там же].

A) завышение закупочных цен и взятки

Пример: В 2012 г. завершилось расследование уголовного дела в отношении сотрудников «Росатома», которые закупали по завышенным ценам контейнеры для перевозки радиоактивных отходов, что нанесло госкорпорации ущерб на 150 млн. руб. [Еремин, 2012]. Инсайдеры намеренно завысили в 2,5 раза стоимость оборудования, что привело к хищению около трети бюджетных средств, выделенных на его закупку [там же].

Пример: по данным поставщика оборудования для предприятия ГК, за 2,9 млн. руб был поставлен мостовой кран, средняя рыночная цена которого составляла всего около 1,6 млн. руб (изъятие ренты - 45%) [Логвинов, 2011].

Пример: В 2010 году прошли обыски в компании «Атомэнергопроект», где были выявлены нарушения закупочной деятельности. Ущерб составил более 600 млн. руб. [Попова, 2010].

B) фиктивные работы и услуги

Пример: на зам. гендиректора «Росатома» Е. Евстратова, подозреваемого в хищении около 50 млн. руб., было заведено дело по факту проведения фиктивных научно-исследовательских работ. Вместо проведения реальных работ, группа сотрудников «Росатома» брала из Интернета чужие материалы и выдавала за результаты собственных «исследований», получая за эти «открытия» бюджетные деньги [Еремин, 2012]. Евстратов также обвинялся в соучастии в хищении 60 млн. руб., выделенных на строительство 2 объектов по утилизации ядерного топлива, которые так и не появились на свет [там же]. Тем не менее, видный росатомовский инсайдер до конца сохранял свой пост в госкорпорации и оставил его лишь в апреле 2011 года, уволившись в связи с переходом на другую работу.

Пример: В 2012 году было выявлено хищение 26 млн. руб., в котором подозревается руководство крупного предприятия госкорпорации ОАО ОКБ «Гидропресс» [Егоров, 2012]. Генеральный конструктор и его заместитель в 2011 г. заключили контракт со сторонней фирмой на выполнение ряда связанных с проектированием АЭС работ, которые так и не были выполнены. Были подписаны фиктивные акты по приему фиктивных работ, затем деньги были выведены на счета фирм-однодневок [там же].

В) взяточничество и фиктивные сделки

Пример: 14 июня 2007 года между «Росатомом» и инжиниринговой компанией «Атомэнергопроект», руководимой В. Генераловым, был подписан государственный контракт на 112 млрд. руб. на сооружение энергоблоков Нововоронежской АЭС-2. При строительстве АЭС наблюдались подделка документов на стройматериалы и оборудование, завышение стоимости стройматериалов и оборудование в 3-7 раз, фиктивные конкурсы [Митюхин, 2009]. При проведении конкурса были допущены нарушения, в результате чего его победителями стали аффилированные с руководством «АЭП» структуры [Еремин, 2012]. При строительстве были осуществлены масштабные хищения. В. Генералов не просто ближайший советник С. Кириенко, но и тесно связан с влиятельным чиновником М. Ковальчуком, близким к президенту [Митюхин, 2009]. Для вывода денег Генераловым была организована группа из 8 человек и созданы многочисленные теневые структуры, с помощью которых выводились миллиарды рублей. Хищения достигали 20% выделяемых «Росатомом» бюджетов [там же]. Благодаря своим покровителям в ГК Генералову в течение многих лет удавалось успешно манипулировать силовыми и государственными структурами и уходить от ответственности [Соколов, 2012ж].

Пример: 100 млн. руб были выведены при поставках 42 ручных манипуляторов, которые закупались ОАО «Концерном «Росэнергоатом»» для хранилищ ядерных отходов [Соколов, 2012ж]. Закупки проводились через фирму-однодневку. Начальник отдела поставок «Росэнергоатома» Е. Портнов подделал коммерческое предложение, завысив его стоимость с 1,9 млн. евро до 5,5 млн. евро (в 3 раза), чтобы оставить разницу себе [там же].

Пример: В 2012 г. гендиректор ОАО «Сибирский химический комбинат» (крупнейшая по обогащению урана структура «Росатома») В. Короткевич и его заместители были задержаны при получении «отката» за помощь в победе на аукционе по поставке для комбината угля. Стоимость лота с единственным претендентом составляла 557,2 млн. руб [Соколов, 2012ж]. Инсайдеры получили всего 6,79 млн. руб., при этом уголь регулярно недопоставлялся, не соблюдались нормы качества.

Г) мошенничества

Пример: В 2010 году руководители ОАО «Энергострой» обвинялись в организации схемы по отчуждению 19 объектов федеральной собственности, находившихся на балансе Волгодонской АЭС. Ущерб составил 60 млн. рублей, однако инсайдеры получили только условные сроки [Попова, 2010].

Пример: В 2010 г. был арестован замдиректора Курской АЭС В. Боев за растрату 66 млн. руб. [Попова, 2010].

Пример: Руководитель одного из институтов ГК заключал договоры на подставных лиц и «увел» более 15 млн. руб. [Попова, 2010].

Г) сверхдоходы топ-менеджеров

Пример: Хорошо зарабатывают не только рядовые, но и «крупные» инсайдеры «Росатома». В 2009 году доход С. Кириенко составил примерно 16,4 млн. руб, а его супруги – 69 млн. руб. [Соколов, 2012ж]. В 2010 году глава «Росатома» заработал 18 млн. рублей, в то время как его заместители получали гораздо больше. Так глава «Атомэнергопрома» К. Комаров получил 65 млн. руб., а член правления В. Живов – 124 млн. руб. [там же]. Другие 8 заместителей главы ГК получили за год от 24 до 39 млн. рублей.

E) непрофильные расходы и привилегии

Пример: проведение корпоративного Нового года для руководства «Атомредметзолото» («АРМЗ»), входящей в ГК «Росатом», было затрачено 12,5 млн. руб., выделенных из бюджета на нужды компании [Северцев, 2012]. Среди этих «нужд» оказалось выступление звезд эстрады.

На фоне описанного выше сомнительными выглядят данные о результатах 6 проверок ГК «Росатом» Счетной палатой и Контрольным управлением Президента РФ в 2011 г., по которым фактов нецелевого использования бюджетных средств и неправомерного использования имущества якобы не было выявлено [Годовой отчет..., 2012].

3.4.4. Сравнительный анализ стоимости строительства АЭС

Инвестиционные проекты по строительству АЭС по определению являются долгосрочными. Строительство может длиться 7-10 лет, срок окупаемости может составлять до 25 лет, а срок эксплуатации самой станции – 50-100 лет. АЭС являются гораздо более капиталоемкими, чем электростанции других типов. Поэтому в этой области особенно важно качественное планирование и организация. В советское время благодаря системе централизованного планирования и распределения ресурсов удавалось строить атомные энергоблоки дешевле, чем на Западе. Однако с развалом экономики и атомной отрасли в частности во многом был утрачен научный, производственный и кадровый потенциал. Серьёзной проблемой для АЭС является их ликвидация после выработки ресурса, по оценкам она может составить до 20 % от стоимости их строительства.

Оценки стоимости строительства АЭС в разных странах сильно разнятся. По заниженным оценкам, 1 кВт установочной мощности на АЭС обходится более чем в \$2,2–2,8 тыс. против \$0,9 тыс. для газовых станций и \$1,4-1,6 тыс. для угольных без учета затрат по утилизации отходов и закрытию выработавших свой срок реакторов [Иноземцев, 2012]. По данным Florida Power & Light плановая стоимость (без прибыли) составляет 3,1-4,5 \$/Вт, конечная стоимость – 5,5-8,1 \$/Вт. По данным Keystone Center (2007) цифры 2,95 и 3,8 \$/Вт соответственно [Schlissel, Biewald, 2008]. Относительно дешево запланировано строительство АЭС в Китае - в среднем 2,21 \$/Вт [Соколов, 2012ж]. Однако основной тип китайских реакторов (CPR-1000) принадлежит ко 2-ому поколению. Реакторы, которые планирует строить «Росатом» на новых АЭС (WWER-1200), а также США (ESBWR, AP-1000, ABWR), принадлежат к третьему поколению и отличаются большим сроком эксплуатации (60 лет против 40 лет) и повышенной безопасностью. Средняя стоимость планируемых к вводу реакторов в США в 2012 г. составляет 6,29 \$/Вт, а до 2008 г. стоимость была около 4,0 \$/Вт [там же]. То есть рост капитальных затрат составил в США 57%.

Обратимся к таблице «Сравнительный анализ стоимости строительства атомных электростанций» [Соколов, 2012ж]. В среднем по всем 50 изученным АЭС плановая стоимость составляет в среднем 2,67 \$/Вт. Конечная фактическая стоимость проекта и плановая на 2012 г. стоимость составляют в среднем 4,74 \$/Вт. Средний перерасход, там, где его удалось зафиксировать, составляет 56% [там же]. Китайские атомные реакторы в среднем оцениваются в 2,5 \$/Вт, а американские – в 4,5-6,5 \$/Вт [там же].

Анализ проектов по строительству АЭС показывает, что каждый последующий вводимый «Росатомом» энергоблок был дороже предыдущего.

Например, 3 блок Калининской АЭС (энергопуск 2005 г.) стоил 29,7 млрд. руб., 2 блок Ростовской АЭС (энергопуск в 2010 г.) - 57,6 млрд. руб.; 4 блок Калининской АЭС (энергопуск в 2011 г.) - 91,1 млрд. руб. Та же ситуация и со строительством энергоблоков по новым проектам [Соколов, 2012ж].

А) Белорусская АЭС будет состоять из 2 ВВЭР-блоков общей мощностью 2400 МВт и стоимостью 11 млрд. \$. Строительство первого блока планируется завершить в 2017 г., второго - в 2020 г. В министерстве энергетики Белоруссии рассчитывают на то, что станция окупится за 20 лет. Финансирование будет осуществляться за счет российского кредита в \$10 млрд., покрывающего 90% расходов [Лукашенко планирует..., 2012]. Стоимость АЭС, таким образом, обходится в 4,63 \$/Вт (при плановой стоимости в 2,71 \$/Вт). Дополнительные 3 млрд. \$ решено было затратить на инфраструктуру.

Б) Нововоронежская АЭС-2: изначальная стоимость 2-х энергоблоков мощностью в 1200 МВт каждый была запланирована в размере 112,4 млрд. руб. [Постановление Правительства РФ от 20.09.2008 №705]. При этом ввод 1 и 2 блоков должен был состояться в 2012 и 2013 годах. Однако в 2012 году в «Росатоме» объявили, что 1 блок будет запущен только в 2014 г., а второй - в 2016 [Бородин, 2012]. Затраты на строительство выросли до 240 млрд. руб [там же]. Это означает, что стоимость АЭС за 4 года выросла с 1,98\$/Вт до 3,35\$/Вт в ценах 2012 года, или на 69% [Соколов, 2012ж]. При строительстве Нововоронежской АЭС-2 наблюдались: а) отсутствие проектов и разрешений на строительство; б) нарушения технологии строительства; в) поставка стройматериалов и оборудования без документов; г) низкое качество стройматериалов и оборудования; д) превышение сроков; е) подделка документов; ж) завышение стоимости материалов и оборудования в 3-7 раз; з) фиктивные конкурсы и назначение победителями аффилированных с инсайдерами лиц и т.д. [там же].

В) Курская АЭС-2. В 2008 г. на строительство новых АЭС в среднем планировалось тратить примерно 2,4 \$/Вт. Суммарная стоимость 4 энергоблоков, по 1200 Вт каждый, на Курской АЭС-2 заявлена в 440 млрд. руб., или в 3,13 \$/2012/Вт, что на 30% дороже [Постановление Правительства РФ от 20.09.2008 №705].

Г) Балтийская АЭС. Стоимость строительства Балтийской АЭС оценивается в 4,8 млрд. евро, а вместе с инфраструктурой - в 6,23 млрд. евро. Относительная стоимость равна 3,34 \$/Вт, что на 40% больше, чем в среднем по Программе развития «Росатома». Планировалось, что станция будет наполовину профинансирована Европой, а до 80% электроэнергии будет экспортirоваться в страны Балтии и Польшу. Однако уже в 2010 г. Еврокомиссия отказалась вести переговоры на этот счет [Иноземцев, 2012].

Д) Нижегородская АЭС. В декабре 2008 г. планировалось построить 4 энергоблока Нижегородской АЭС мощностью по 1200 МВт. Затраты оценивались в 268,7 млрд. руб, а запуск 1 блока планировался уже в 2016-2020 гг. [Павлова, 2012]. Однако в апреле 2012 г. были озвучены новые параметры АЭС. Хотя стройка должна была начаться еще 3 года назад, в 2013-2015 гг. компания намерена только разработать рабочую документацию и подготовить стройплощадку. Первый блок будет введен в эксплуатацию не раньше 2019 года, второй - в 2021 году. И будет построено только 2 блока вместо 4 [там же]. Налицо нарушения сроков планов реализации проекта. При этом стоимость строительства энергоблоков и сопутствующей инфраструктуры составит порядка 240 млрд. руб [там же]. То есть

если в 2008 г. ориентиром была стоимость 2,37 \$/2012/Вт, то в 2012 – уже 3,40 \$/2012/Вт, или на 43% выше. Эксперты объясняют рост себестоимости строительства АЭС дополнительными затратами на обеспечение безопасности АЭС, ростом стоимости земли, оборудования и работ.

Е) Ростовская АЭС. Изначальная стоимость 2 энергоблоков Ростовской АЭС, заложенная в ФЦП в 2006 г., составляла 132,4 млрд. руб., или 2,66 \$/Вт в ценах 2012 года. Строительство блоков было отсрочено более чем на год, а инвестиции в строительство энергоблоков № 3 и № 4 выросли до \$6-10 млрд. [Инвестиции в строительство блоков..., 2012]. Если брать среднюю цифру в 8 млрд.\$, то относительная стоимость равна 3,74 \$/Вт, то есть перерасход уже 40%.

Ж) Плавучая АЭС. Изначально плавучая АЭС «Академик Ломоносов» мощностью в 35 МВт сооружалась в 1994 году на Балтийском заводе в Петербурге, но вскоре проект приостановили до 2007 г. Если в декабре 2006 г. затраты оценивались в 2,6 млрд. руб., то к концу 2011 г. цена достигла 27 млрд. руб. [Попова, 2011]. Таким образом, за 5 лет стоимость ПАТЭС выросла с 3,26 \$/Вт до 27,5 \$/Вт, или в 8,4 раза. В конце концов суд наложил арест на ПАТЭС и строительство было остановлено.

З) АЭС в Великобритании. В 2012 г. «Росатом» запланировал вложить средства в проект Horizon по строительству 2 АЭС в Великобритании общей мощностью до 6 ГВт за \$24 млрд. [Скорлыгина, 2012]. Однако в самой Великобритании возникли опасения дискредитации из-за партнерства с «Росатомом». В связи с этим госкорпорация запросила у международных PR-агентств услуги в \$3-4 млн. [там же].

Итак, как видно из таблицы 3.4.2., средняя стоимость строительства по 14 рассмотренным АЭС, заложенная Правительством в 2006-2007 гг. равнялась **2,70 \$/Вт** и практически точно совпадала со средним мировым показателем (2,67 \$/Вт) [Соколов, 2012ж]. Однако, к 2011-2012 гг. ситуация изменилась. Многие проекты были перенесены по срокам на 3-4 года, у некоторых были уменьшены плановые мощности. При этом возросли сметы строительства. Новая плановая стоимость стала равняться уже в среднем **3,87 \$/Вт**. Это ниже мировой цены в 2012 г. в 4,74 \$/Вт, но, тем не менее, **выше** показателя 2006 г. **на 43,3%** [там же]. Однако плановая оценка стоимости российских АЭС – всего лишь оценка, и есть все основания полагать, что реальный объем капитальных затрат будет существенно расти (в 2 и более раз) по мере реализации каждого проекта.

Табл. 3.4.2. Анализ стоимости строительства АЭС по проектам ГК «Росатом»

Инвестиционный проект госкорпорации		Мощность проекта МВт / год	Стандартные показатели строительства			Капиталовложения / Мощность		
A	B		D	E	F	G	H	I
	«Росатом»		План 2008	План 2012	Перепрасход	План 2012	группа аналогов (50 ед.)	Δ
			\$ / Вт		\$ / Вт		\$ / Вт	
1	Калининская АЭС №4	1000	2,10	3,20	↑ 52,3%	3,20	2,7-4,74	-
2	Белоярская АЭС №4	880	3,21	4,83	↑ 50,5%	4,83	2,7-4,74	-1,9%
3	Нововоронежская II № 1	2400	2,35	3,35	↑ 42,5%	3,35	2,7-4,74	-
4	Ленинградская II	4680	2,50	4,37	↑ 74,9%	4,37	2,7-4,74	-
5	Северская АЭС	2300	2,44	3,11	↑ 27,5%	3,11	2,7-4,74	-
6	Кольская II	4800	2,38	3,17	↑ 33,1%	3,17	2,7-4,74	-
7	Южно-Уральская АЭС	4800	2,47	2,84	↑ 15,0%	2,84	2,7-4,74	-

8	Нижегородская АЭС	4800	2,29	3,40	↑ 48,1%	3,40	2,7-4,74	-
9	Ростовская АЭС 3&4	2140	2,66	3,74	↑ 40,3%	3,74	2,7-4,74	-
10	Балтийская АЭС	2400	3,07	4,93	↑ 60,5%	4,93	2,7-4,74	-3,9%
11	Курская II	1200	2,41	3,13	↑ 29,7%	3,13	2,7-4,74	-
12	Белорусская АЭС	2400	2,71	4,63	↑ 70,9%	4,63	2,7-4,74	-
13	Аккую АЭС	4800	4,00	5,21	↑ 30,3%	5,21	2,7-4,74	-9,0%
14	Белене АЭС	2000	3,19	4,25	↑ 33,1%	4,25	2,7-4,74	-
В среднем		2900	2,70	3,87	↑ 43,5%	3,87	2,7-4,74	-

Источник: [Соколов, 2012ж]

Официальный значительный рост стоимости строительства АЭС объясняется тем, что они будут соответствовать неким «пост-фукусимским требованиям» и создаваться с учетом возможных чрезвычайных ситуаций, в частности смогут выдержать падение тяжелого самолета, 10-бальное землетрясение и очень актуальное для Воронежской области 15-метровое цунами [Соколов, 2012ж]. Трудно оценить всерьез решение защищать АЭС от землетрясения и цунами там, где их никогда не бывает, как рациональное. Скорее, это пример того, как под актуальным предлогом повышения мер безопасности прикрывается вывод ренты.

3.4.5. Последствия инсайдерского контроля

Подчеркнем, что согласно ФЦП «Развитие атомного энергопромышленного комплекса...», было запланировано как раз сокращение удельных капитальных вложений на 1 кВт вводимой мощности при строительстве энергоблоков атомных электростанций относительно уровня 2007 года до 90%. Из таблицы 3.4.1 видно, что эти и другие плановые показатели развития не были выполнены.

На АЭС России в 2011 г. выработано 172,5 млрд. кВт·ч, что всего лишь на 1,5% больше объема электроэнергии, выработанной в 2010 году [В прошлом году потребление электроэнергии..., 2012]. В советское время отрасль развивалась достаточно активно. Для сравнения средние ежегодные темпы прироста выработки электроэнергии на АЭС за период 2002-2011 составили всего +2,2%, а в советское время 1980-1989 гг. были +10,1% [ЕМИСС, 2012; Народное хозяйство РСФСР в 1990 г., с. 373]. К концу 2012 года должно было быть введено в строй дополнительно 3,8 ГВт мощностей АЭС, однако прирост составил всего лишь 2 ГВт за 4 года, или 53% плана [Соколов, 2012ж]. За 20 лет в России ввели в действие всего 5 реакторов, причем многие из них были заложены еще СССР. В мире за тот же период запустили 91 блок. В СССР за 20 лет (1970-1990) были построены АЭС с суммарной мощностью 32,3 ГВт [там же].

Табл. 3.4.1. Итоги реализации программы деятельности ГК «Росатом» по направлению 3 «Развитие атомного энергопромышленного комплекса»

	ПОКАЗАТЕЛЬ	2008	2012 (план)	2012 (факт)	% выпол- нения плана
1	Объемы финансирования, млрд.руб.		1004,1		
2	Общая мощность атомных электростанций, ГВт	23,2	27	25,2	52,6%
3	Выработка электрической энергии атомными электростанциями, млрд. кВт·ч	161,4	178,1 (2011)	172,5 (2011)	66,5%
4	Сокращение удельных капитальных вложений на 1 кВт вводимой мощности при строительстве энергоблоков АЭС относительно уровня 2007 года (в ценах 2007 года), %	100%	90%	143%	+53%

Источник: [Постановление Правительства РФ от 20.09.2008 №705, 2008], данные диссертации.

Оживление, которое переживает отрасль в результате многомиллиардных вливаний последних лет, может заслонить и другие негативные тенденции и проблемы, свидетельствующие о низком качестве выполнения ГК «Росатом» определенных законом функций и задач:

1. Продолжается растаскивание активов и сокращение персонала. Например, когда компанию «ТВЭЛ» (17% мирового рынка ядерного топлива) в 2007 г. возглавил росатомовский протеже Ю. Оленин, на предприятии был в 3 раза сокращен персонал, а также занимаемые площади, что привело к срыву производственного цикла. [Соколов, 2012ж]. Предприятие по обращению с радиоактивными отходами «РосРАО», в отношении руководства которого были возбуждены уголовные дела, также было развалено, а кадровых работников выбросили на улицу [Попова, 2010].

3. На стройках «Росатома» наблюдается проблема нехватки новых специалистов и возрастают риски аварий из-за некачественного строительства. Так, на строительстве Ленинградской АЭС-2 случилось два самопроизвольных разрушения несущих бетонных конструкций [Иноземцев, 2012]. При строительстве энергоблока №1 НВ АЭС-2 появились трещины на бетонной поверхности фундаментной плиты, основными причинами чего стало применение некачественного строительного материала и проведение дешевых работ с помощью неквалифицированной рабочей силы [Митюхин, 2009].

4. Наблюдается заключение сделок с иностранными поставщиками оборудования и материалов в ущерб российским производителям. Например, страна потеряла на контракте на строительство турбин с французской компанией «Альстом» сотни миллионов долларов, которые могли бы быть вложены в развитие российского машиностроения [Фураев, 2008].

5. Необходимо упомянуть о значительной утрате научного потенциала отрасли. В 2011 году удельный вес инновационной продукции и услуг в общем объеме продаж отрасли составлял всего лишь 0,6% (в 8 раз ниже, чем в среднем по промышленности в России) [Годовой отчет Государственной корпорации по атомной энергии..., 2012]. Количество же разработанных ядерных технологий, соответствующих мировому уровню или превосходящих его, составило в 2011 году целую 1 ед. [там же].

6. «Росатом» сдает позиции в ближнем зарубежье. Так, украинский «Энергоатом» в 2008 г. отдал 20% своего рынка американской компании «Вестингауз», хотя ранее 100% украинского рынка и существенная часть рынка Восточной Европы успешно держалась за «ТВЭЛ» [Попова, 2010].

7. Стоимость электроэнергии АЭС существенно выросла, что говорит о негативных результатах управления вверенными «Росатому» активами.

3.4.6. Выводы

- атомная отрасль в России до начала 2000-х гг. переживала кризис. Был во многом утрачен производственный, кадровый и научный потенциал. Восстановление отрасли ожидалось от образования ГК «Росатом», многомиллиардных вливаний финансовых и объединения активов;

- особенностью образования ГК «Росатом» является механическое объединение активов атомной отрасли под общей надстройкой в виде ГК;

- ГК «Росатом» осваивает самые существенные объемы ресурсов (более 2 трлн. руб.), направляемые в основном на строительство новых АЭС;
- подбор руководства ГК отличается не компетентностью и знанием отрасли, а связями с высшим руководством;
- на ключевые должности ГК и входящих в нее предприятий инсайдерами продвигаются «свои люди», а связи с госчиновниками, местными властями, правоохранительными органами позволяют крупным инсайдерам решать возникающие проблемы. Значительный по затратам пиар в СМИ рисует искусственную картинку благополучия в корпорации;
- на этом фоне происходят масштабные хищения, о чем свидетельствуют многочисленные коррупционные уголовные дела. Используются следующие механизмы изъятия инсайдерской ренты: цепочки подставных фирм и «firm-однодневок», офшорные схемы, махинации при закупках и конкурсах, фиктивные услуги, откаты, взятки и т.д.;
- в корпорации имитируется борьба с извлечением инсайдерской ренты, но она вряд ли способна принести результаты и существенно изменить ситуацию, поскольку носит больше демонстрационный характер, чем системный, и направлена, скорее, только против мелких и средних инсайдеров;
- на фоне многомиллионных доходов топ-менеджеров госкорпорации рядовые рабочие получают невысокие зарплаты, а также происходят массовые увольнения под эгидой «оптимизации» и «реструктуризации»;
- извлечение ренты на различных этапах строительства АЭС ведет к росту стоимости основных средств и работ, что удорожает конечную стоимость АЭС и увеличивает сроки реализации и окупаемости проекта;
- строительство новых энергоблоков откладывалось на несколько лет, план по вводу новых мощностей был выполнен в 2012 г. всего на 53%, план по приросту выработки электроэнергии на АЭС – на 66%.
- в рамках исследования инвестиционных проектов «Росатома», касающихся строительства более 15 новых АЭС удалось выявить перерасход План 2012/План2008 в 43,3%. Плановая стоимость строительства АЭС за 2008-2012 гг. выросла с 2,70 \$/Вт до 3,87 \$/Вт. Таким образом, план по сокращению стоимости строительства АЭС на 10% был провален.
- плановая стоимость строительства АЭС в 3,87 \$/Вт соответствуют и даже ниже нормальных мировых показателей (2,67-4,74 \$/Вт).

Последние два факта говорят о меньших масштабах вывода ренты при реализации стандартных проектов либо об изначально менее затратной по сравнению с другими странами системе строительства атомных мощностей, унаследованной от СССР. Для более объективной оценки пока недостаточно информации. Большинство АЭС планируется завершить после 2018-2020 гг., а значит, цифра перерасхода может значительно возрасти, причем быстрее, чем за рубежом. По прогнозу автора, реальный перерасход составит не менее 100%, а вывод средств – не менее 25%. Для более точного подтверждения гипотезы по ГК «Росатом» требуется ее дальнейшие тестирование.

3.5. КЕЙС-СТАДИ №4. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «РОСТЕХ»

ГК «Ростехнологии» (позже переименована в ГК «Ростех»), провозглашенная т.н. «корпорацией развития», объединила под своим контролем большое количество предприятий военно-промышленной отрасли и

машиностроения. Однако инсайдерский контроль ставит «развитие» под большой вопрос. В связи с высокой степенью непрозрачности деятельности ГК «Ростехнологии» наблюдается недостаток исходных эмпирических данных по инвестиционным проектам. Становится затруднительно применить сравнительный анализ для оценки масштабов вывода средств при реализации проектов. Поэтому здесь основное внимание будет уделено особенностям управления входящих в состав госкорпорации активов в условиях инсайдерского контроля и доказательству гипотез 2,3 и 5.

3.5.1. Проблемы отечественного ОПК

В советское время инновационный разрыв в производстве вооружений США от СССР был невысоким (10-12% в 1960-1970-е гг.), во многом мы опережали своих соперников [Госкорпорация экономического будущего, 2007]. После уничтожения СССР и осуществления радикальных рыночных реформ разрыв значительно увеличился. Западные корпорации все активнее выступают на российском рынке вооружения. Производственная база отечественных предприятий ОПК остается на уровне 1980-х годов, а обновление основных фондов осуществляется в мизерных масштабах – всего 1,5-2% в год при необходимых 8-10% [там же]. До сих пор используются открытия и научные разработки, сделанные советскими учеными 40-50 лет назад. Предприятия ОПК производят вооружение и военную технику преимущественно 3-го поколения, в то время как на мировом рынке уже конкурирует техника 4-го и 5-го поколений [там же]. Надежда на то, что зарубежные конкуренты будут активно инвестировать средства и делиться передовыми технологиями, несостоятельна. Решение этих и других подобных проблем состоит в технологическом перевооружении производства и внедрении имеющихся передовых разработок в массовое производство, что требует больших средств со стороны предприятий и стратегических инвесторов. Решить эту задачу, по мнению главы «Ростехнологий» С. Чемезова, как раз и призвана госкорпорация, поскольку отдельно взятым заводам это не под силу.

3.5.2. Задачи государственной корпорации

Государственная корпорация «Ростехнологии» образована в соответствии с ФЗ № 270 от 23 ноября 2007 г. «О Государственной корпорации «Ростехнологии». Среди задач ГК обозначены: а) содействие созданию, разработке, производству и экспорту конкурентоспособных образцов высокотехнологичной промышленной продукции, б) поддержка на внутреннем и внешнем рынках российских производителей высокотехнологичной продукции, в) привлечения инвестиций в ОПК, г) участие в военно-техническом сотрудничестве с иностранными государствами и государственной программе вооружения, д) содействие в проведении НИОКР и внедрении передовых технологий в целях повышения уровня отечественных разработок и сокращения сроков и стоимости их осуществления, е) содействие внешней торговле продукцией военного назначения и др. С точки зрения миссии и целей ГК «Ростех» не является инвестиционным фондом, ориентированным на рост стоимости портфеля, а считается корпорацией развития и по идеи должна быть ориентирована на долгосрочную конкурентоспособность предприятий, в том числе на мировом рынке. Корпорация напрямую управляет переданными ей активами, причем не ограничивается согласованием планов и контролем их исполнения, а также участвует в процессе принятия важных управленческих решений.

Предприятия «Ростехнологий» выпускают порядка 25% всей продукции ОПК страны. «Рособоронэкспорт», входящий в состав ГК, является единственным посредником по импорту и экспорту вооружения.

3.5.3. Структура активов государственной корпорации

«Ростехнологиям» в качестве имущественного взноса были переданы акции 443 организаций. В 2011 году приватизации с последующей передачей 100% акций ГК в качестве имущественного взноса подлежали еще 185 ФГУПов [Годовой отчет..., 2012, с. 16]. Общее число организаций Корпорации на конец 2011 г. составляет 593, в том числе 339 организаций, включенных в реестр организаций ОПК [там же, 2012, с. 9]. Более 80% из этих организаций являются стратегическими, более 20 – градообразующими [там же]. Во время передачи активов первый заместитель генерального директора «Ростехнологий» А. Алешин заверял общество, что треть переданных корпорации в качестве имущественного взноса РФ предприятий «дышат на ладан и лежат на боку», и потому им крайне нужна помощь новой структуры [Поросков, 2008]. Однако на самом деле, по данным Минэкономразвития, пакеты акций компаний, которые находились в процессе банкротства или ликвидации, из списка подлежащих приватизации и включению в состав ГК как раз были удалены [там же]. То есть госкорпорации достались качественные активы.

Примечательна отраслевая разношерстность активов госкорпорации. Можно выделить следующие направления деятельности Корпорации: авиа- и вертолетостроение (8 холдингов), промышленность боеприпасов и спецхимии (5 холдингов), промышленность обычных вооружений (8 холдингов), радиоэлектронная промышленность (6 холдингов), автомобилестроение и гражданское производство (6 холдингов). Как видно из таблицы 3.5.1, структура управления активами «Ростехнологий» 3-4-уровневая. В цепочках контроля встречаются не только искусственные надстройки, но и цепочки фиктивных фирм и даже офшоры [Соколов, 2012з]. Это повышает транзакционные издержки, а также снижает уровень ответственности и эффективность контроля.

Табл. 3.5.1. Состав основных активов ГК «Ростех» на начало 2012 г.

ГОСКОРПОРАЦИЯ «РОСТЕХ»	Холдинги и компании
	100% ОАО «Рособоронэкспорт»: → 75% ООО «Проминвест» → 66% ОАО «ВСМПО-Ависма» (титан) → 36,22% ОАО «АвтоВАЗ» → ООО "Объединенная автомобильная группа" → ОАО «ИжАвто»
	58,32% ОАО «ОПК „Оборонпром“»: → 100% ОАО «Вертолёты России» → вертолётостроительные предприятия (более 12) → 100% ОАО « УК «Объединённая двигателестроительная корпорация»» → 80% активов в сфере двигателестроения (более 20 предприятий), в т.ч. 79,48% ОАО «НПО «Сатурн»», 37% ОАО «НПО «Искра»», 72% ОАО «Пермский моторный завод», 45% ОАО «Авиадвигатель» и др. → ОАО «Оборонпромстрой» → ООО «Промышленный холдинг «Авто-компоненты»
	17,6% ЗАО АКБ «Новикомбанк» ЗАО КБ «Лада-кредит», Телекомпания «ЛАДА ТВ»
	ОАО «РТ-Металлургия»
	ОАО «РТ-Строительные технологии»

	ОАО «ВО «Технопромэкспорт», ОАО «Тяжпромэкспорт»
	ОАО «РТ-Биотехпром» Контролирует ряд НИИ в области биотехнологий, а также 29,42% ОАО «Восточно-Сибирский комбинат биотехнологий» (остальные 70% - непосредственно у «Ростехнологий»)
	ОАО «Концерн «Радиоэлектронные технологии» (средства радиоэлектронной борьбы, государственного опознавания, разъемные электрические соединители и др). Более 30 предприятий
	ОАО «Концерн «Авиационное оборудование» (авиационное оборудование и системы электроснабжения). 33 предприятия
	ОАО «Концерн «Авиаприборостроение» (около 40 предприятий производителей авионики)
	ОАО «НПО „Высокоточные комплексы“» Включает легендарный «Тульский оружейный завод»
	ОАО «Российская электроника» (более 73 предприятий по производству электронной техники)
	49,9% ОАО «КамАЗ»
	57,1% ОАО «ИжМаш»
	4,5% Garsdale Services Investment Limited (Британские Виргинские острова) → 100% ООО «Скартел» (бренд Yota)
	ОАО «РТ-Химкомпозит», ООО «РТ-Энерго», ООО «РТ-Комплектимпекс», ОАО «НПО Базальт», ОАО «НПО «Прибор»», ОАО «МКБ «Компас»», ОАО «НПО «Пиротехнические материалы»», 95,2% ОАО «НП Уральский оптико-механический завод им. Э.С.Яламова» и др. активы

Источники: [Годовой отчет..., 2013; Соколов, 2012з]

Среди наиболее известных машиностроительных предприятий в составе «Ростехнологий» – «Рособоронэкспорт», «Оборонпром», автопроизводители «АвтоВАЗ», «КамАЗ», «Ижавто», «Ижмаш», занимающийся автоматами Калашникова, а также «Вертолёты России», титановый гигант «ВСМПО-Ависма» и др.

3.5.4. Инвестиционная политика госкорпорации

О разработке хотя бы декларативной инвестиционной программы в «Ростехе» задумались лишь спустя 4 года после создания данной госкорпорации, и то только после настойчивого требования президента. В 2011 году наблюдательным советом «Ростехнологий» были одобрены программы инновационного и инвестиционного развития. Однако в них не раскрывается, какие конкретно проекты будут осуществляться. Согласно Стратегии развития корпорации до 2020 года предполагается осуществить значительные капиталовложения. Срок окупаемости большей части инвестиций превысит 10 лет [Стратегия развития..., 2011, с. 38]. Совокупная инвестиционная потребность для реализации Стратегии составит 1,5 трлн. рублей за 2011-2020 гг. Более 1000 инвестиционных проектов будут на 35-40% профинансированы из собственных средств организаций Корпорации, на 20-25% – за счет внешних инвесторов, более 40% – за счет бюджета [там же]. Подробностей по проектам не раскрывается, однако известно, что около 20 проектов являются крупными с общей стоимостью около 600 млн. руб. [Соколов, 2012з]. Также в 2011 году разработаны и одобрены инвестиционные программы 27 холдингов и организаций корпорации, включающие более 480 инвестиционных проектов. Общий бюджет инвестиций рассмотренных проектов составил 740,3 млрд. рублей [Годовой отчет..., 2012, с.

19]. Однако вновь, кроме самых общих показателей, информации по проектам нет. Не раскрыты также механизмы стимулирования инноваций и инвестиций, оценки их результативности, механизмы контроля исполнения. Это говорит о высокой непрозрачности и увеличивает вероятность неконтролируемого вывода средств.

3.5.5. Инсайдеры и инфраструктура инсайдерского контроля

A) Неформальные связи с высшими госчиновниками

Пример: Генеральным директором ГК «Ростехнологии» является Чемезов С.В., друг и бывший сослуживец В. Путина [Чемезов Сергей, 2013]. С 2000 г. он входит в число наиболее влиятельных предпринимателей России, имеющих хорошие связи с руководством страны, и начал управлять военной отраслью, став главой сначала ФГУП «Рособоронэкспорт» [там же]. Чемезов выстроил свою систему финансовых потоков. Независимых экспортёров заставили поставлять на внешний рынок большую часть своей продукции через эту госкомпанию-посредника (к 2004% контроль над экспортов вооружения достиг 90%) [Хазбиев, 2005]. Политический вес Чемезова в органах власти позволил получить доступ к многомиллиардовому бюджетному финансированию [Чемезов Сергей, 2013].

B) Клановость

Пример: Супруга С. Чемезова Е. Игнатова вместе с друзьями организовала и владеет ООО «Кате», которое поставляет автоматические коробки передач для «АвтоВАЗа» (принадлежит ГК), а также владеет и другим бизнесом [Семейная империя Чемезовых..., 2011]. По данным СМИ, в начале 2011 г. сын Чемезова Станислав был совладельцем (1%; остальные 99% — у белизского оффшора Uberaba Holding SA) ООО «Интербизнесгрупп» и являлся его председателем совета директоров и конечным бенефициаром [Тимошинов, 2008]. Эта фирма через ООО «Стандарт-реал» владеет 13,33% Независимой страховой группы (НСГ) — страховщика крупнейших предприятий «Ростехнологий» [Семейная империя Чемезовых..., 2011]. Чемезов-младший также входил в совет директоров ЗАО УК «Оборонпромстрой», структуры ФГУП «Рособоронэкспорт», ведущего строительство жилой и коммерческой недвижимости в Москве и Подмосковье [Тимошинов, 2008]. Также в 2006 г. сын Чемезова вошел в состав совета директоров «дочки» «АвтоВАЗа» — ООО «АвтоВАЗЭнерго», которая была создана для управления энергетическими активами головной компании [Столяров, Варламова, 2007].

Пример: 26-летняя дочь экс-губернатора Амурской области Н. Колесова, возглавляющего концерн «Радиоэлектронные технологии» в составе ГК, в июне 2010 г. возглавила Татсоцбанк, который был приобретен за 300 млн. руб. компанией «Элекон», входящей в концерн [Гараева, 2010; Маркова, 2010]. До этого дочь экс-губернатора руководила самим заводом «Элекон», производящим электрические соединители для оборонной промышленности. Зять Колесова Н. Ураев был коммерческим директором завода. Кроме того, на деньги «Ростехнологий» было приобретено 25% акций дистрибутора АвтоВАЗа в Татарстане ООО «КАН-АвтоВАЗ», который также принадлежит детям Колесова (21-летний А. Колесов владеет 60% акций, дочь — 20%) [Игнатьева, 2010].

B) «Своя» команда управленцев

Пример: Возглавив «Ростехнологии», С. Чемезов перевел на ключевые должности свою команду менеджеров, коллег по «Рособоронэкспорту». Так, анализ данных сайта госкорпорации показывает, что 7 из 10 членов правления ГК

«Ростехнологии» работали длительные сроки под руководством Чемезова. Многие из них - бывшие силовики или военные.

Кандидатуры для ключевых позиций в аппарате управления и высших органах входящих в состав ГК компаний согласуются самим Чемезовым и оказываются так или иначе связаны с ним неформальными отношениями. Так, добившись отставки почти всего топ-менеджмента «АвтоВАЗа», «Ростехнологии» назначили своих представителей сначала в совет директоров завода, а затем и на все ключевые должности в правлении, заполучив контроль над предприятием [Соколов, 2012г]. Продвижение своих людей и на ключевые должности вошедших в состав корпорации предприятий является типичной и распространенной практикой укрепления инфраструктуры контроля над активами «Ростехнологий».

В отдельности продвижение своих людей может свидетельствовать о желании повысить исполнимость решений и, в таких случаях, бывает обосновано профессиональными соображениями. Однако в совокупности с другими неформальными элементами контроля возникают существенные риски того, что свои люди будут задействованы в изъятии ренты.

Далее рассмотрим более подробно такие значимые элементы инфраструктуры инсайдерского контроля как цепочки офшорных и фиктивных фирм и административный ресурс.

3.5.6. Перекрестный контроль и цепочки фиктивных фирм

Распространенной системой инсайдерского контроля над активами является перекрестная структура собственности, при которой предприятием формально владеют его же дочерние структуры, а фактический контроль принадлежит инсайдерам. С этим столкнулся «Ростех», когда ему достались промышленные активы, на которых надо было устанавливать уже свой контроль. В результате проверки «Ижмаша» в 2011 году удалось обнаружить, что в группу предприятий концерна входило около 100 юридических лиц, часть из которых уже находилась в стадии банкротства и ликвидации [Соколов, 2012г]. Фактически действовало 32 юридических лица, которые имели многоуровневую систему управления, дублирующие функции и высокие накладные расходы, в основном на содержание аппарата управления [там же]. Несмотря на то, что 57,01% акций были переданы «Ростехнологиям» еще 23.03.2009, вплоть до конца 2011 года существовала такая перекрестная структура (см. рис. «Структура перекрестного контроля над активами в ОАО «Ижевский машзавод» на 25.07.2011 г.» [Соколов, 2012г]). За сложной схемой контроля над активами инсайдеры скрывали махинации по выводу средств. Тем не менее, вскоре она все же была ликвидирована «Ростехом».

Похожая ситуация реализовалась на «ИжАвто». В апреле 2009 группа СОК продала 75% акций «ИжАвто» дочерним структурам самого завода, то есть структура собственности стала перекрестной. Фактический же контроль над заводом получил его топ-менеджмент во главе с гендиректором М. Добындо и начал выводить активы. При этом все действия по «ИжАвто», по данным СОК, были согласованы с ГК, то есть этот элемент инфраструктуры контроля существовал, как минимум, с ведома «Ростехнологий» [Беликов, 2009].

Схема перекрестного контроля над активами существовала и на «АвтоВАЗе». Как видно на рис. 3.5.1, стрелки, идущие в обоих направлениях, отражают это явление, когда фирмы владеют даже самими собой. До начала экспансии «Ростехнологий» автогигант контролировался группой высших

менеджеров во главе с председателем совета директоров В. Каданниковым с помощью цепочек фиктивных фирм [Соколов, 2012з].

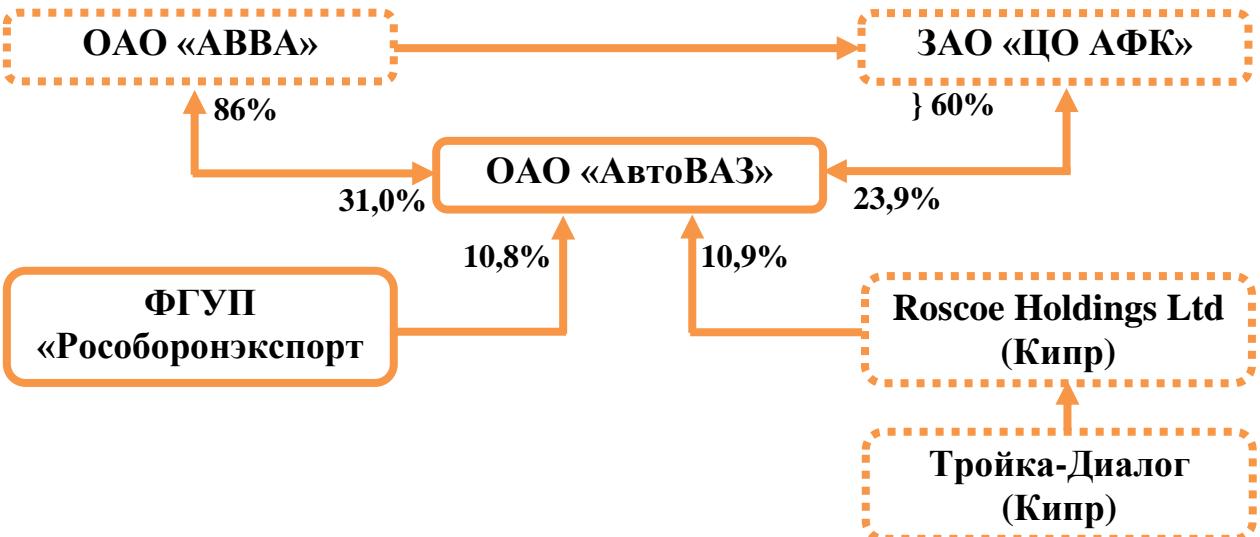


Рис. 3.5.1. Структура перекрестного контроля над активами в ОАО «АвтоВАЗ» на 10.12.2007 г.

Источник: [Соколов, 2012з]

В декабре 2007 г. ФГУП «Рособоронэкспорт» вошел в состав акционеров «АвтоВАЗа», купив долю в 10,8% [Ежеквартальный отчет ОАО «АВТОВАЗ»..., 2009, с. 255]. Еще 10,9% акций приобрел кипрский офшорный фонд «Тройка-Диалог», действуя, по мнению аналитиков, согласованно и в интересах «Ростеха» [Новый акционер..., 2007]. Он работает с госкорпорацией и консультировал ее по вопросам «расколыцковки» схемы владения «АвтоВАЗом» [там же]. Менеджер С. Скворцов, курировавший со стороны «Тройки Диалог» сделку по продаже Renault-Nissan пакетов акций АвтоВАЗа и КамАЗа, впоследствии получил в Ростехе должность управляющего директора по инвестициям с возможным доходом до \$5-6 млн. в год [Попов и др., 2013]. Взаимодействие «Ростехнологий» и «Тройки-Диалог» было, возможно, подкреплено неформальными отношениями их глав [Ермакова, Подрез, 2012].

К 2008 г. контроль над «АвтоВАЗом» во многом уже перешел ставленникам «Ростехнологий». В середине 2008 г. зарубежная компания Renault получила долю в 25% акций [Ежеквартальный отчет ОАО «АВТОВАЗ», 2009, с. 255]. Еще 19,2% акций принадлежали офшорным Vellinran investments Ltd. и Definiteway holdings Ltd. [там же]. Таким образом, перекрестное владение над предприятием «благополучно» преобразовалось в иностранно-оффшорное.

Еще один пример демонстрирует ФПГ ОАО «Оборонительные системы», специализирующееся на создании зенитно-ракетных комплексов ПВО «Печора-2М» (см. рис. 3.5.2).

Основное предприятие этой ФПГ - НПО «Московский радиотехнический завод». После уничтожения СССР за активы предприятия постоянно велась борьба различных групп краткосрочно ориентированных инсайдеров, в результате чего оно пришло в упадок. На данный момент 25% ОАО «Оборонительные системы» владеет ООО «Оборонительные системы Финанс», а 75% - ООО «Оборонительные системы - Инвест» [Соколов, 2012з]. А вот цепочка собственников этих фирм приводит уже к фиктивным структурам и неизвестным частным лицам, предпочитающим оставаться в тени. По данным сайта «Оборонпрома», ОАО

«Оборонительных систем» и его дочерние структуры образуют в системе Корпорации субхолдинг ПВО, то есть конечным контролером является «Ростех». По данным СМИ, с 2003 г. и.о. министра промышленности и торговли Д. Мантуров проявляет интерес к холдингу в сфере выполнения экспортных контрактов. «Оборонительные системы» получают деньги, а затем как посредник размещают заказы на заводах, зарабатывая солидную прибыль. По другой версии, Мантуров лишь оператор схемы, а реальным бенефициаром является С. Чемезов [там же].

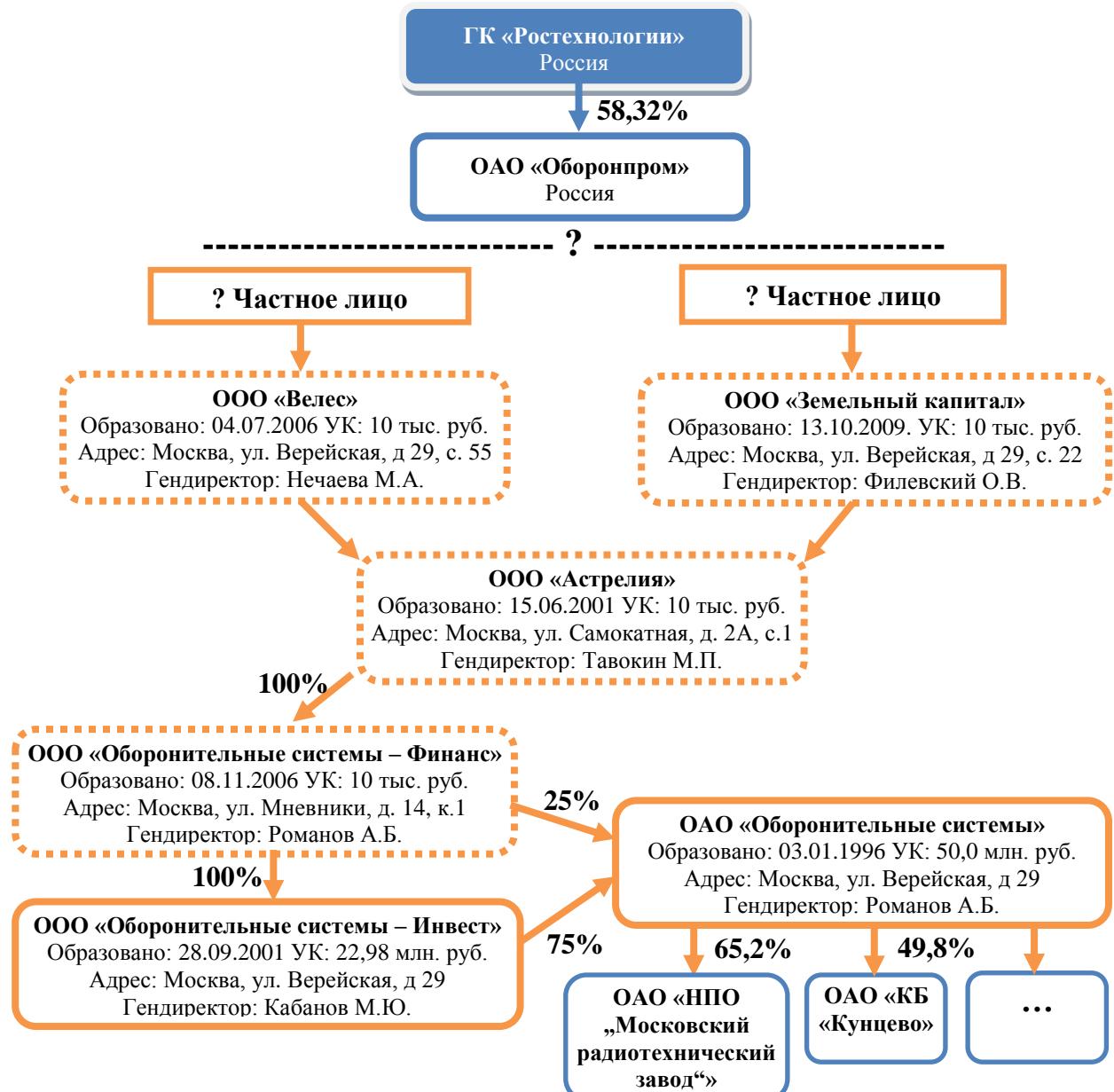


Рис. 3.5.2. Контроль активов ОАО «Оборонительные системы» на 30.06.2011
Источники: [Соколов, 2012з]

Как следует из отчетности ОАО «МРТЗ» и КБ «Кунцево», в начале 2012 г. их доли перешли под контроль спецдепозитария ИНФИНИТУМ, управляющему ПИФом «Оборонительные системы-Реалти». Управляющей компанией у «ОС-Реалти» и «ОС-Инвест» является некое ООО «Резерв Эссет менеджмент». То есть структура контроля была просто еще более замутнена. Запутанная система контроля над активами, в которую вовлечены аффилированные с инсайдерами

фиктивные и офшорные компании, для ОПК особенно деструктивна. С включением оборонных предприятий в состав «Ростех» подобные схемы через определенное время могли переконструироваться или ликвидироваться с целью усиления контроля за активами и финансовыми потоками центральным руководством ГК.

3.5.7. «Административный ресурс» как инструмент госкорпорации

Связи с высшими властными кругами позволяют «Ростехнологиям» использовать силовой, правоохранительный, судебный и пр. «административный ресурс». Это можно проиллюстрировать несколькими примерами. Так, смещение прежнего менеджмента «АвтоВАЗа», выглядело как полномасштабная войсковая кампания с использованием оперативных и даже боевых возможностей российских спецслужб (ФСБ и МВД), а также Генпрокуратуры [Тюменев, Хазбиев, 2008б]. Со сменой руководства завода была сменена не только охрана, но и почти вся милиция Тольятти [Чейзан, 2006]. Во время смены старого руководства группа следователей и прокуроров предъявила 3 главным бухгалтерам «АвтоВАЗа» обвинения в хищениях и уклонении от уплаты налогов [там же]. Вскоре после передела собственности обвинения были сняты.

Действия в отношении титанового гиганта «ВСМПО-Ависма» были более демократичными. В компании появились инспекторы ФНС. «ВСМПО-Ависме» были предъявлены налоговые претензии почти на 2,5 млрд. рублей [Тюменев, Хазбиев, 2008б]. В этой ситуации основные акционеры решили продать свои пакеты. На одного из родственников председателя совета директоров В. Брешта завели уголовное дело, чтобы тот охотнее продал свои 30%. Чемезовская структура завладела 66% акций титановой корпорации, заплатив в полтора раза ниже рыночной стоимости (около \$1 млрд.) [там же]. После этого все налоговые претензии были сняты, а уголовные дела закрыты.

Жесткое давление оказывалось при захвате активов НПО «Сатурн», производителя газотурбинных двигателей для Суперджета. Возглавлял и на 60% контролировал компанию Ю. Ласточкин [Соколов, 2012з]. В августе 2007 года поручение об интеграции НПО в холдинг Чемезова дал В. Путин. Однако Ю. Ласточкинказал сопротивление экспансии госкорпорации. На «Сатурне» различными силовыми структурами были проведены десятки проверок по линии налоговой службы и МВД и Счетной палаты, однако никаких нарушений выявить не удавалось [там же]. Следственное управление УВД Ярославской области сфабриковало два уголовных дела в отношении управленицев «Сатурна» с целью давления [Тюменев, Хазбиев, 2008а]. Осенью 2008 года финансовое положение НПО резко ухудшилось. Против выделения помощи «Сатурну» выступили чиновники. А крупные госбанки, включая госкорпорацию «ВЭБ», условием предоставления денег ставили передачу 13% акций «Сатурна» госхолдингу «Оборонпром» [Соколов, 2012з]. В результате предприятию не удавалось реализовывать план по созданию двигателя для самолета SuperJet-100. Министр финансов А. Кудрин и президент В. Путин обвинили руководство в срыве проекта. В декабре 2008 г. действующие в интересах ГК фиктивные фирмы ЗАО «Праймлитекс» и ООО «Меком-люкс» приобрели 23,85% и 24,91% акций «Сатурна» у ООО «Техинком» и ОАО «Авиаинвест», вероятно подконтрольных прежнему менеджменту [Ежеквартальный отчет НПО, 2011, с. 125-130]. Затем эти доли, а также 37% акций Росимущества были переданы «Оборонпрому», который к 20.01.2011 стал контролировать 93,5% предприятия [там же]. После перехода

«Сатурна» под контроль «Ростеха» предприятию сразу же начали поступать средства господдержки, кредиты банков и даже средства ГК «Роснано».

На этих примерах видно, как «административный» ресурс помогает госкорпорации захватывать наиболее выгодные активы под свой контроль.

3.5.8. Борьба с «мелкими» и «средними» инсайдерами

В момент передачи активов компаний госкорпорации «Ростех» возросла угроза вывода активов прежним руководством. С целью продемонстрировать активную борьбу с коррупцией и наведение порядка ГК начала активно инициировать проверки и уголовные разбирательства против «мелких» и «средних» инсайдеров зависимых и дочерних предприятий.

По словам С. Чемезова, с целью обеспечить максимальную открытость и прозрачность холдингов ГК к их выходу на IPO для привлечения инвесторов и заключения выгодных сделок, «Ростех» «*оперативно и жестко пресекает любые попытки незаконных действий со стороны менеджмента дочерних компаний*» [Сергеев, 2013]. ГК создала совместную с МВД и в дальнейшем планирует налаживать сотрудничество с прокуратурой, Следственным комитетом, ФСБ [там же].

В 2009-2012 гг. в правоохранительные органы было направлено 138 материалов, возбуждено 92 уголовных дела, осуждены 10 руководителей организаций госкорпорации, возвращено имущество на общую сумму более 1 млрд. рублей [Сергеев, 2013]. В декабре 2012 года за превышение должностных полномочий была осуждена бывшая руководительница территориального управления Минимущества России по Москве Т. Найденова. В результате ее действий холдингу «Станкоимпорт» был нанесен ущерб на сумму свыше 2,5 млрд руб.

В 2011 году на «АвтоВАЗе» прошла проверка, в результате которой были выявлены и раскрыты хищения через дилерскую сеть на сумму выше 1 млрд. руб. в период 2008-2009 гг. [Кузнецова, 2011]. Порой проверка и раскрытие хищений инициируются менеджерами «Ростеха» в рамках кампании по вытеснению старого руководства.

В 2013 г. был арестован генерал-майор в отставке А. Калинин, подозреваемый в попытке хищения активов ГК «Ростех» стоимостью более 350 млн. руб. В 2010 г. Калинин инициировал процедуру банкротства возглавляемого им в тот период люберецкого ФГУП "Государственный институт горно-химического сырья" (ГИГХС). Он заключил с питерскими фирмами-однодневками фиктивные договоры на оказание консультационных услуг и строительно-монтажные работы на 19 млн. руб., однако никакой оплаты не производилось, в результате чего гендиректор инициировал процедуру банкротства [Рубникович, 2013]. Однако продаже 18 зданий успели помешать правоохранительные органы по инициативе «Ростеха».

В 2008-2012 гг. гендиректор входящего в Ростех ФГУП «Государственное научно-исследовательское предприятие «Расчет» заключил договоры с рядом подконтрольных ему организаций на оказание посреднических услуг на сумму более 42 млн. рублей, которые были присвоены [Бывший глава..., 2013].

Эта кампания выглядит, как положительное явление и может оздоровить ситуацию на подконтрольных предприятиях. Однако встает вопрос о махинациях «крупных» инсайдеров, которые, в отличие от «мелких» и «средних», менее

уязвимы для разоблачения и преследований, так как обладают гораздо большей властью и связями.

3.5.9. Признаки рентоориентированного поведения

A) Посредничество при экспорте и импорте вооружения

ГК «Ростехнологии» является посредником по импорту и экспорту вооружения и наживается на гигантских финансовых потоках. Непрозрачность данной сферы экономической деятельности дополнительно повышает риски изъятия инсайдерской ренты. Общий объём поставок вооружений в 2011 г. составил \$10,7 млрд. [Соколов, 2012з]. Комиссионные «Рособоронэкспорта» составляли 5-15% от суммы контракта, что позволяет зарабатывать более миллиарда долларов [Грицкова и др., 2006].

B) Поглощение части прибыли, генерируемой подконтрольными компаниями

Дополнительные риски извлечения ренты создает многоуровневая структура управления активами «Ростеха» с большим количеством промежуточных звеньев. Предприятия, генерирующие значительные объемы прибыли, перечисляют существенную её часть вышестоящим холдингам и самой корпорации вместо вложения в собственное развитие. Высоки риски злоупотреблений и ущерба для инвестиций. Так, в 2012 г. 481,9 млн. руб были перечислены «Вертолетами России» холдингу «Оборонпром» [Годовой отчет ОАО «Объединенная..., 2013, с.43].

B) Сверхдоходы топ-менеджеров

Из всех четырех рассматриваемых нами госкорпораций доходы топ-менеджеров «Ростехнологий» являются одними из самых высоких.

Не менее 100 млн. руб. в год уходит только на содержание десятка высших начальников. Доход гендиректора госкорпорации «Ростехнологии» Сергея Чемезова в 2009 году составил 34,5 млн. руб., в 2010 году - 36,8 млн. руб. [Шишорина и др., 2010]. Его успешная супруга заработала в 2010 году в десять раз больше мужа - 319,9 млн. руб. [там же; Киселева, 2011]. Заместитель главы «Ростехнологий» И. Завьялов - 16,8 млн. руб., 7,4 млн. руб. принесла в семейный бюджет его супруга Л. Завьялова, главный бухгалтер «Рособоронэкспорта» [там же]. 12 членов правления «АвтоВАЗа» в 2012 году получили доход по 28 млн. руб. каждый, что в 97 с лишним раз больше средней зарплаты производственного персонала, которая составляла 24 тыс. руб. в месяц [Петрова, 2013]. Менеджер от госкорпорации и французской стороны, глава «АвтоВАЗа» И. Комаров недостаточно эффективно справился с антикризисной политикой предприятия, зато несколько лет назад купил особняк на Волге за 120 млн. руб. [там же].

В области официальных окладов топ-менеджеров часто наблюдаются злоупотребления, которым способствуют следующие факторы.

Во-первых, у ГК существует большое количество промежуточных структур, которые фактически не производят никакой продукции и услуг, однако имеют управленцев, которые таки получают высокие оклады.

Во-вторых, одно лицо может занимать должности сразу в нескольких таких полуфикативных структурах, в каждой получая оклады.

В-третьих, может быть и вовсе фиктивное трудоустройство.

В-четвертых, происходят выплаты сверхпремиальных. Например, бывший топ-менеджер чемезовского «Рособоронэкспорта» Владимир Артяков, хотя и правил на «АвтоВАЗе» меньше года, получил рекордные премиальные в 1,45 млрд. руб. [Петрова, 2013]. Позднее он обещал вернуть деньги заводу, но не вернул, зато был назначен губернатором Самарской области.

В-пятых, злоупотребления могут касаться высоких бонусов, которые выплачиваются менеджеру при увольнении, который, однако, через пару месяцев возвращается на свою должность, как ни в чем не бывало. Например, топ-менеджеры волгоградского «Химпрома» при увольнении получали разорительные для предприятия компенсации (до 15 окладов), после чего возвращались и снова писали заявления об уходе [Наумов, 2012]. Одна только эта схема стоила предприятию порядка 28 млн. рублей [там же].

В-шестых, менеджеры могут переписывать трудовые соглашения для обеспечения себя дополнительными привилегиями [там же].

Г) Оффшорные схемы

В конце 2012 года госкорпорация, владевшая 70,42% акций титанового монополиста «ВСМПО-Ависма», решила продать 45,42% кипрской оффшорной компании Nordcom за \$970 млн. [Джумайло, 2012]. Акции, впрочем, и до этого принадлежали дочерним структурам госкорпорации через оффшорные Cador Enterprises и Jivanta Ventures [Васильева, 2013].

Владельцами Nordcom Ltd. (Кипр) являются ОАО «Газпромбанк» (25%), а 75% плюс одна акция принадлежат группе топ-менеджеров ВСМПО-АВИСМА [Соколов, 2012з]. Главным бенефициаром называется М. Шелков, старый друг С. Чемезова [Джумайло, 2012].

Другой пример. В конце 2012 года госкорпорация «Ростехнологии» подписала соглашение о создании нового СП с альянсом Renault-Nissan. Компания Alliance Rostec Auto, получившая в собственность контрольный пакет акций АвтоВАЗа, была зарегистрирована в Нидерландах, что эксперты объяснили привлекательностью налогового режима [Васильева, 2013].

Таким образом, использование оффшорных схем с целью вывода активов за рубеж, ухода от налогов, инсайдерского контроля за активами – продолжает практиковаться и после перехода активов «Ростеху».

Это далеко не единственные механизмы вывода ренты. Многие из них скрыты и не получают какого-либо освещения вообще.

Д) Преднамеренное банкротство

Пример: В феврале 2011 г. бывшие топ-менеджеры «ИжАвто», контролировавшие завод через группу СОК, были объявлены в федеральный розыск и обвинялись в организации преднамеренного банкротства завода и выводе активов на сумму 6,7 млрд. руб. [Соколов, 2012з]. Группа СОК продала контрольный пакет «ИжАвто» самому заводу, в оплату его акций забрала автомобили, после чего предприятие подало заявление о собственном банкротстве. Сделка имела признаки вывода инсайдерской ренты и вызвала вопросы у Счетной палаты и Генпрокуратуры [Беликов, 2009]. Сами «соковцы» оправдывались тем, что действовали в интересах госкорпорации [Соколов, 2012з]. Это говорит о том, что руководство «Ростехнологий» если не способствовало, то, по крайней мере, знало о выводе инсайдерами ренты с предприятия. После того как 100% акций «ИжАвто» перешли «Объединенной автомобильной группе», основную часть долга предприятия приходится гасить федеральному бюджету.

Е) Сделки с аффилированными лицами

В 2012 году на управляющего волгоградским «Химпромом» (51% принадлежит «РТ-Химкомпозит») и гендиректора холдинга «РТ-Химкомпозит» (100% принадлежит «Ростехнологиям») Сергея Сокола завели уголовное дело по ст. 201.1 УК РФ (злоупотребление полномочиями). Поводом послужили

сомнительные связи «Химпрома» с некой бывшой ООО «РТ-Трейд». Едва зарегистрировавшись и имея уставный капитал в 10 тыс. руб., фирма уже через месяц существования подписала наивыгоднейший контракт вне конкурса. В апреле 2012 года «РТ-Трейд» получила 23% отгрузок завода, а в мае ее доля в продажах выросла уже до 65%. Фирма инсайдеров покупала у «Химпрома» сырье, в частности технический натр и карбид кальция, на треть дешевле, а затем перепродавала его конечным потребителям [Наумов, 2012]. Размеры вывода инсайдерской ренты составляли 26-30%, а общий размер ущерба предприятию от этой комбинации оценивается в 50 млн. рублей [там же]. В результате завод наращивал долги (к декабрю 2011 г. долг перед поставщиками вырос с 3,89 млрд. руб. до 4,48 млрд.) [Соколов, 2012з].

Ж) Фиктивные сделки и услуги

Практика вывода средств с предприятия с помощью заключения сделок с подконтрольными структурами по оказанию фиктивных услуг или услуг по заведомо завышенным ценам крайне распространена на предприятиях, входящих в госкорпорацию «Ростехнологии». Практика фиктивных сделок с целью вывода активов была зафиксирована на «Ижмаше» [Соколов, 2012з]. С согласия ставленника «Ростехнологий» Сергея Сокола полуразоренное волгоградское предприятие «Химпром» заключило целый ряд заведомо убыточных сделок, в частности отмыло сточные трубы за 3 млн., еще 8 млн. потратило на якобы консультации юристов, за 4 млн. рублей отпраздновало свое 80-летие и т.д. [Наумов, 2012].

З) Непрофильное использование и вывод активов

На некоторых предприятиях, оказавшихся под контролем менеджеров «Рособоронэкспорта» (а затем «Ростеха») не наблюдалось улучшения экономической ситуации. Как, например, «Московский радиотехнический завод». Как мы говорили в предыдущем разделе, 64% ОАО «НПО МРТЗ» контролирует ОАО «Оборонительные системы», которая в свою очередь через цепочку фиктивных фирм принадлежит «Оборонпрому» («Ростеху»). По данным сайта «Оборонпрома», ОАО «Оборонительных системы» и его дочерние структуры образуют в системе Корпорации субхолдинг ПВО. Руководство ОАО «Оборонительные системы» в 2005 г. в рамках программы структурной перестройки отделило от территории завода «сектор Б», сдав в аренду бывшие корпуса МРТЗ [Гольцева, 2009]. Причем сами цеха, находящиеся в производственном «секторе Б», платят за аренду помещений «Оборонительным системам». Цеха «сектора А» были просто ликвидированы с целью получения дохода от сдачи площадок в аренду. На бывшей территории завода был построен бизнес-центр «Верейская Плаза», разместились конторы по фасовке лекарств, производству шоколада, одеял, колбасы и т.д. По словам очевидцев, ненужная техника, выкидывалась прямо в окно [там же].

3.5.10. Некоторые результаты управления активами ГК и последствия инсайдерского контроля

Рассмотрим некоторые результаты управления активами «Ростеха» и примеры негативных последствий инсайдерского контроля для предприятий госкорпорации. При этом необходимо отметить, что осуществить данный анализ непросто. Дело в том, что военная отрасль весьма непрозрачна, а главное, сильно зависит от размера государственных и экспортных заказов. В последние годы благодаря их увеличению, а также значительным бюджетным вливаниям,

наблюдается существенное оживление отрасли, в частности предприятий «Ростеха». Поэтому встает вопрос – в какой мере это можно считать заслугой самой госкорпорации и какие есть недоработки в ее деятельности?

А) модернизация или продолжение деградации ОПК?

В 2007 году глава ГК С. Чемезов отмечал, что основные фонды предприятий ОПК изношены на 70% и лишь 15% применяемых ими технологий соответствуют мировому уровню [Воронов, 2009]. В своем выступлении 12 мая 2011 года, Президент РФ Д.А. Медведев заявил, что износ основных производственных фондов в ОПК составляет все те же 70%, несмотря на выделение колоссальных средств на оборонку [Гаврилов, 2011].

Улучшилось ли положение предприятий «Ростеха» после вхождения в состав ГК? На ОАО «АвтоВАЗ» расходы на НИОКР снизились с 1,64 млрд. руб. в 2009 г. до 1,44 млрд. руб на конец 2012 г. [Годовой отчет..., 2010-2013]. При этом износ машин, оборудования и транспортных средств на конец 2009 г. составил 85%, 2012 г. – 85,7% [там же].

Гораздо более благоприятная обстановка наблюдалась на ОАО «Вертолеты России», которое не случайно демонстрируют высокие темпы роста производства продукции. Более 50% продукции экспортируется [Годовой отчет ОАО «Вертолеты..., 2013]. Износ машин и оборудования на конец 2012 г. составлял всего 23,1% [там же]. Впрочем, и ранее он был не высоким – 16,5% на конец 2008 г. Ввод основных средств в 2012 году составил 14,7%, что более чем в 2 раза выше среднего по промышленности уровня [там же; ЕМИСС, 2013].

У титанового монополиста «ВСМПО-Ависма», также во многом ориентированного на экспорт (58%) на конец 2009 г. износ оборудования составлял 51,4%, а на конец 2012 г. – 48,1%, а ввод ОС сохраняется на уровне 17-18% [Отчетность ОАО "Корпорация..., с.18].

Таким образом, можно сделать вывод о том, на некоторых предприятиях «Ростеха» удалось остановить дальнейшую деградацию ОС, однако пока не удалось полномасштабно модернизировать производство. При этом экспортно-ориентированные производства находятся в более благополучном состоянии.

Б) Неэффективность антикризисной политики и ошибки управления (АвтоВАЗ)

В 2005 году на «АвтоВАЗе» сменился собственник, и начался переход в эту организацию команды топ-менеджеров из «Рособоронэкспорта», имеющей мало опыта в управлении автомобилестроением [Петрова, 2013]. Предприятие стало устойчиво сбывать обороты. Если в 1990 году производство составило 773 тыс. автомобилей, а в 2008 – 802 тыс., то в 2009 – всего 295 тыс., т.е. в 2,7 раза ниже [Соколов, 2012г]. Резкий спад был вызван не только кризисом, но также ошибками управления. Несмотря на снижение спроса на автомобили к концу 2008 года, руководство предприятия приняло ошибочное решение сохранить объемы производства, что привело к огромному росту задолженности предприятия и наступлению его предбанкротного состояния. В сентябре 2009 начались массовые увольнения рабочих (в 2009 г. на заводе работало 99,0 тыс. чел., а в 2010 – всего 75,4 тыс. чел.) [Соколов, 2012г]. Чистый убыток предприятия составил -38,5 млрд. руб. (рентабельность – (-45,7%)) [там же]. «АвтоВАЗ» признал, что производит автомобили «чрезвычайно низкого качества» и назвал себя неэффективным по многим пунктам. Особо было отмечено низкое качество покупных комплектующих и нежелание руководства завода и местных поставщиков вкладывать прибыль в

модернизацию производства [ОАО «АвтоВАЗ», 2012]. В 2009 году государство выделило «АвтоВАЗу» 25 млрд. руб. из резервного фонда. В течение нескольких недель деньги были потрачены на выплаты банкам и поставщикам предприятия. Была ли помочь, оказанная «АвтоВАЗу» государством за счет налогоплательщика, реализована эффективно?

В 2011 году производство автомобилей на «АвтоВАЗе» так и не достигло докризисного уровня, составив всего 593 тыс. ед., численность персонала сократилась на 1 тыс. чел. В 2012 году сократили еще 8303 чел., а производство снизилось до 587,6 тыс. ед. [Годовой отчет..., 2013, с. 39, 53] Рентабельность по прибыли от продаж за год также сократилась с 2,66% до 1,49% [там же].

Массовые увольнения, как может показаться, были связаны не только с выплатой бонусов топ-менеджменту за улучшение финансовых показателей, но и с начавшейся модернизацией производства. Однако объем незавершенного строительства на конец 2009 г. составил 6,1 млрд. руб, 2010 – 5,5 млрд. руб, и только на конец 2011 г. – 14,2 млрд. руб, 2012 - 16,5 млрд. руб. [Годовой отчет..., 2010-2013]. Износ машин, оборудования и транспортных средств на конец 2009 г. составил 85%, 2010 г. – 86%, 2011 г. – 88%, 2012 г. – 85,7% [там же]. Коэффициент ввода основных средств составлял в 2010 г. 2,3%, в 2011 г. – 1,6%, и только в 2012 г. – 6,4% [там же]. Таким образом, даже учитывая объективный временной лаг между началом модернизации и эффектом от нее, массовое сокращение рабочих нельзя объяснить их ненужностью на новом производстве. Главной причиной проблем на «АвтоВАЗе» представляется длившаяся годами деградация предприятия, обострившаяся в момент кризиса, а также ошибки управления и стратегического планирования.

Счетная палата РФ, проводившая проверку целевого расходования выделенных «АвтоВАЗу» средств, выяснила, что: а) госкорпорацией «Ростехнологии» не проводился мониторинг развития кризисных процессов и не предпринимались меры для их предотвращения; б) антикризисная программа была утверждена только 31.03.2009, в то время как проблемы были очевидны уже в конце 2008 года, когда Совет и Правление компании обратились за помощью к Правительству; в) были допущены ошибки с выбором сценария развития ситуации в 2009 году, что привело к росту долговой нагрузки до критического уровня; г) плановые мероприятия по восстановлению рентабельности либо не были исполнены, либо не имели существенного эффекта; д) международные показатели по качеству находятся на крайне низком уровне (количество дефектных изделий на 1 млн. автомобилей составляет 1000, а у автомобилей аналогичного класса, собираемых в России - 90, в Европе - 20, в Японии - 5); е) сделка по приобретению у RENAULT s.a.s. лицензии на автомобиль невыгодна в части прав интеллектуальной собственности [Отчет о результатах контрольного..., 2009].

B) Неэффективное планирование инвестиционных проектов (проект биотоплива)

Одно из декларируемых направлений деятельности «Ростехнологий» - это создание биотопливной промышленности на базе вошедших в состав госкорпорации гидролизных заводов (холдинг ОАО «РТ-Биотехпром»). Подобное производство планировалось организовать на Тулунском гидролизном заводе мощностью в 30 тыс. т биобутанола [Степаненко, 2008]. Для реализации Тулунского проекта были запланированы и осуществлены инвестиции в размере 500 млн. руб. [«Ростехнологии» возвращаются..., 2011]. В сентябре 2008 года было

объявлена о старте опытного производства и выходе предприятия на проектную мощность «в ближайшее время» [Степаненко, 2008]. До 2017 года «Ростехнологии» намеревались инвестировать 45 млрд. руб. в 30 новых заводов общей мощностью 2 млн. т [там же]. Проект был широко разрекламирован в СМИ, а в сентябре 2008 года на V Байкальском экономическом форуме С. Чемезов и президент Путин даже покатались на автомобиле, заправленном якобы тулунским биотопливом.

Однако с того момента сроки запуска проекта постоянно сдвигались. Возникали трудности с финансированием, происходили увольнения, а затем проект и вовсе был заморожен [Корпорация биотехнологий..., 2008]. Изначальная стоимость проекта оценивалась в 1,1 млрд. руб., но затем выросла сначала до 1,54 млрд. руб, а к концу 2010 г. уже до 2,4 млрд. руб., то есть в 2,2 раза [«Восточно-Сибирский..., 2009; «Ростехнологии» возвращаются..., 2011]. Но в начале 2012 г. выяснилось, что начать строительство планируют только в начале 2014 г., а выйти на проектную мощность лишь в 2016 г. [Махнева, 2012]. Затем отказались и от этих планов. В 2013 г. представители ВСКБТ заявили, что планируется строительство завода по производству топливных пеллет за 1,6 млрд. руб. к 2016 году, о биобутаноле уже речь не шла [Павлова, 2013]. На что были потрачены 500 млн. руб. неизвестно, но на конец 2012 г. ни одного завода по производству биотоплива в России «Ростехом» так и не было построено. Весной 2010 г. другой проект канский «Биоэтанол» также был закрыт. Возникают также сомнения, был ли автомобиль В.В. Путина действительно заправлен биобутанолом с опытного производства Тулунского завода, но это оставим на совести менеджеров ГК [Степаненко, 2008].

Насколько можно судить по данным СМИ, декларирование создания производств биобутанола российской стороной и другими странами было сделано после подобных инициатив со стороны американского президента Дж. Буша. [Cellulosic ethanol; 2013]. Однако результаты инвестирования средств и подтверждения рентабельности проекта пока не очень видны. Более того, достаточно примеров отмены реализации проекта. Так, компания BP отказалась от реализации проекта в \$350 млн. в конце 2012 г. [там же].

Г) Ликвидация предприятия и увольнения (МРТЗ)

В конце 2008 года на ОАО «НПО МРТЗ» началась очередная программа структурной перестройки, направленная на «уменьшение накладных расходов, снижение себестоимости производимой продукции, получение большей отдачи от основных фондов» [Гольцева, 2009]. С подобной формулировкой вышел и приказ №195 о ликвидации цеха № 14 по производству компонентов ракетных установок С-300 и С-400. Данное производство было перенесено на электромеханический завод «Звезда», что привело к резкому ухудшению качества выпускаемой продукции. Мало того, «Звезда» не располагала необходимыми техническими возможностями для осуществления выпуска плат. Даже при транспортировке дорогостоящего оборудования часть оборудования пришла в негодность. Происходило масштабное изъятие средств путем закупки по завышенным ценам невостребованного оборудования, проведения дорогостоящих ремонтов и т.д. За 20 лет из 77 цехов осталось лишь 7 цехов, а численность рабочих сокращена с 21 тыс. чел. до 2,6 тыс. чел. в 2009 г. В дальнейших планах увольнение ещё 1000 рабочих [там же]. Многочисленные обращения работников к властям по поводу уничтожения завода никакого результата не дали.

Сокращение рабочих происходило и на ОАО «НП Уральский оптико-механический завод им. Э.С. Яламова». Численность работников составила в 2008 г. 4554 чел., а в 2011 г. – 3434 чел., или на 25% ниже [Соколов, 2012з]. Массовые увольнения (более 25%) наблюдались также на «АвтоВАЗе» (см. выше).

Д) Невыполнение плана по реализации проекта и сверхсебестоимость (4G-телефон от Yota)

В 2010 году гендиректор ГК «Ростехнологии» С. Чемезов на встрече с президентом Д. Медведевым представил прототип сотового телефона четвертого поколения (4G) якобы российского производства. «Это наш продукт, но пока, к сожалению, выпускать мы его будем на Тайване», - признал Чемезов [Соколов, 2012з]. Производить «российский телефон» должна была тайванская фирма High Tech Computer Corporation (HTC).

Телефон планировалось начать выпускать в 2011 г. для 4G-сети «Скартела» (бренд Yota). Основной акционер ООО «Скартел» - кипрская офшорная компания WiMax Holding Ltd., 74,9 % которой принадлежит международному фонду Telconet Capital, а 25,1% - «Ростехнологиям» [Соколов, 2012з]. Ориентировочная стоимость 4G-смартфона называлась в 25-30 тыс. руб. Между тем, в июне 2010 года американской компанией Sprint Nextel был выпущен аналогичный 4G-смартфон, произведенный той же тайваньской фирмой HTC. Он стоил в августе 2012 года всего около 240\$ в США и 14,5 тыс. руб. в России. Появившийся в июне 2012 г. более передовой смартфон HTC EVO 4G LTE стоил 550\$ или 17 тыс. руб. [там же] Стоимость телефона была, таким образом, завышена минимум в 1,5-4 раза (признаки *вывода ренты не менее чем на 30%*). Несмотря на широко рекламированные обещания, на август 2012 г. производство завода в России так и не было начато [там же].

Е) Утрата технологий и разработок (НПО «Сатурн»)

Вхождение НПО «Сатурн» в состав «Ростеха» имело не самые радужные последствия: было сокращено 20% работников, снизилась реальная (с учетом инфляции) заработка плата, доля НИОКР в структуре бизнеса упала с 41% в 2009 г. до 37% в 2011 г., план по инвестициям в 2011 году был выполнен всего на 74,5%, а общий объем производства снизился по сравнению с 2009 годом почти в 2 раза [Соколов, 2012з]. Но остановимся подробнее на разработке двигателя SaM-146 для нового самолета SuperJet-100.

PowerJet - совместное предприятие, созданное НПО «Сатурн» и французской Snecma для разработки двигателя SaM-146, который будет устанавливаться на самолет Sukhoi Superjet (SSJ) 100, более 80% комплектующих которого импортные [Божьева, 2010]. Изначально говорилось, что благодаря международной кооперации SuperJet-100 удастся построить за \$755 млн. На деле потребовалось в несколько раз больше. По разным оценкам, PowerJet вложила в создание SaM-146 от 3 до 16 млрд.\$ [там же]. Несмотря на то, что фирма PowerJet, ставшая правообладателем двигателя, тратила российские бюджетные деньги, прибыль она присвоит «в целом себе» [Божьева, 2010]. При этом НПО «Сатурн» должен еще будет отчислять процент за производство двигателей. Таким образом, на этом примере видно, как плодами передовых долгостоящих отечественных разработок, оплачиваемых из бюджета, пользуются западные корпорации.

Ж) Доведение до банкротства («РТ-Металлургия», Ижмаш)

На многих предприятиях «Ростехнологий» ухудшалась ситуация и они доводились до кризиса и банкротства. Так, на большинстве предприятий

металлургического холдинга ОАО «РТ-Металлургия» в конце 2010 года была введена процедура банкротства [Соколов, 2012з].

Самый яркий пример – это легендарный концерн Ижмаш (производящий 90% стрелкового оружия России). Он был поставлен на грань банкротства уже в 2008 году. «Ростехнологии» получили 57% Ижмаша в 2009 году [Соколов, 2012з]. Руководивший предприятием с 1996 года В. Гродецкий сохранял свой пост до мая 2011. Однако после того как его сменил молодой менеджер от «Ростехнологий» М. Кузюк, уже меньше чем через год суд все-таки признал Ижмаш банкротом. Иск о банкротстве «Ижмаша» подала его же дочерняя компания ООО «Ижстанко», которой концерн задолжал 814 тыс. рублей [там же]. Причем до банкротства концерн был доведен вполне сознательно, так как ГК планирует создать ОАО «НПО «Ижмаш» и передать ему все контракты, мощности и основной персонал. Кузюк был несамостоятельным в принятии решений, а фактически заводом управлял его знакомый И.Н. Завьялов, зам. гендиректора «Ростехнологий», и его жена, главный бухгалтер «Рособоронэкспорта» [там же]. Кузюк и его команда получали заоблачные зарплаты и привилегии, которые им оплачивал завод.

По мнению инженера-конструктора «Ижмаша», новый менеджмент еще больше усугубил кризисное положение предприятия [Соколов, 2012з]. За 2011 год чистый убыток «Ижмаша» составил 2,43 миллиарда рублей. За год объемы производства на предприятии упали на 45,5% до 1,7 миллиарда рублей, а себестоимость продукции увеличилась в 1,5 раза [там же]. Новое руководство решило сдать в аренду и продать до трети своих площадей. В результате преобразований на предприятии была сломана система документооборота, нарушены производственные циклы, вынуждены были уйти многие компетентные рабочие и управленцы. На предприятии вырос уровень бюрократизма, транзакционных издержек, воровство, растянулись сроки заключения контрактов. Конструкторско-оружейный центр, проводящий НИОКР, новые менеджеры сократили на 60% [там же]. Происходили и массовые увольнения, а также подавление протеста рабочих. Но в августе 2012 года новым директором ОАО «НПО «Ижмаш» стал другой ставленник ГК А. Косов. Обстановка на предприятии стала еще тревожнее: были распроданы товарные запасы на предприятии, объемы производства снижены в разы, сорваны сроки по гособоронзаказу. Как отметил вице-премьер правительства Удмуртии И. Бикбулатов, «руководство «Ижмаша» абсолютно непрофессионально» [цит. по Соколов, 2012з]. Рабочие, не получающие зарплату, были вынуждены выходить на митинги, конструктор Михаил Калашников и ветераны – обращаться к Президенту и т.д.

«Ростехнологии» потерпели в Ижевске полное поражение и поставили предприятие на грань полной гибели.

3) Задержка выполнения госзаказа (УОМЗ)

В связи с тем, что входящие в состав «Ростехнологий» компании выполняют государственный военный заказ, инсайдерский контроль и изъятие ренты ведут к задержке сроков их выполнения и росту бюджетов.

В качестве примера рассмотрим ОАО «НП Уральский оптико-механический завод им. Э.С. Яламова» (УОМЗ). Завод производит высокотехнологичные оптико-электронные системы для авиации и флота. УОМЗ имеет не лучшую деловую репутацию. По вине предприятия происходили задержки поставки вертолета Ка-52 и других изделий. Среди причин назывались проблемы с финансированием смежников со стороны завода [Соколов, 2012з]. Однако генеральному директору

С. Максину, ставленнику госкорпорации, не был даже объявлен выговор, а наказали его заместителя. В связи с задержками военного заказа Генпрокуратура внесла в план на 2012 год осуществление ревизии на УОМЗ.

I) Рост затрат и перенос сроков реализации проекта (шинный и вертолетные заводы)

В июле 2008 года Pirelli и «Ростехнологии» совместно с правительством Самарской области подписали соглашение о строительстве в Тольятти завода по производству шин. Ождалось, что на предприятии, где будут работать 1 500 человек, в год будет выпускаться 3-3,5 млн. шин для легковых автомобилей. Общий объём инвестиций оценивался в €70-80 млн. [Столяров, 2008]. Сделка активно лоббировалась высшим руководством Италии и России [Соколов, 2012з]. Строительство СП должно было начаться в марте 2009 года, однако с самого начала происходили многочисленные переносы сроков. В ноябре 2011 года стало известно, что завод будет создан лишь после покупки итальянцами у компании «Сибур-Русские шины» шинных заводов в Кирове и Воронеже за €222 млн., а еще 200 млн. евро партнеры пропорционально своим долям должны вложить в модернизацию заводов и увеличение мощностей [Горбачева, 2013]. Планируется, что выпуск СП Pirelli Tyre Russia составит 10,5 млн. покрышек к 2015 г. Однако в 2013 г., мощность нового цеха на ВШЗ достигнет, судя по оценкам, только 2/3 запланированной (2 млн. шин) [там же].

В 2010 г. В подмосковном Томилино началось строительство предприятия по сборке итальянских вертолетов AW-139. Совместное предприятие «Вертолетов России» («Ростех») и AgustaWestland обошлось в \$49,3 млн. [Antonova, 2010]. По словам главы Минпромторга Д. Мантурова, планируемая стоимость вертолетов должна была составить около 8 млн. евро, мощность к 2015 г. – 20 ед., а срок окупаемости – 8 лет [там же]. Однако в 2013 г. стоимость вертолета уже выросла до \$20 млн. (\$700 млн. за 35 ед.), или почти в 2 раза, а Минобороны отказалось от их закупки [Никольский, 2013].

Эти примеры также демонстрируют обслуживание «Ростехом» иностранных корпораций.

K) Переход активов под иностранный контроль (АвтоВАЗ)

В конце 2012 г. альянс Renault-Nissan и ГК «Ростехнологии» подписали соглашение о создании нового СП Alliance Rostec Auto, которое получит контрольный пакет акций АвтоВАЗа (74,5% к 2014 году) [Сергиенко и др., 2012]. Компания будет зарегистрирована в офшоре (в Нидерландах) и будет иметь форму закрытого общества с ограниченной ответственностью [там же]. Основным владельцем СП станет Renault-Nissan (67,13%), «Ростехнологии» оставят у себя блокирующий пакет. То есть к 2014 г. автогигант России чуть ли не полностью перейдет под иностранный контроль.

Таким образом, госкорпорация вместо декларируемой самостоятельной организации развития высокотехнологичных производств, способствует передаче российских предприятий западным корпорациям.

L) Финансирование иностранных конкурентов

Если ГК «Ростехнологии» не осуществляет модернизацию российского производства, то развитием чьих технологий она занимается? Перечислим несколько примеров. 1. соглашение о покупке «Ростехом» 35 самолетов Boeing-737 за 3,5 млрд. долл. 2. Решение о вложении средств в производство итальянских винтовок совместно с фирмой Marocci на фоне доведения до банкротства

«Ижмаша» и отказа российской армии от закупок автомата Калашникова. 3. Переход «АвтоВАЗа» под контроль совместного с альянсом Renault-Nissan предприятия, зарегистрированного в Нидерландах (см. выше). 4. Строительство за \$49,3 млн. предприятия по сборке итальянских вертолетов AgustaWestland AW139 (см. выше) 5. Вложения в создание производства шин Pirelli (см. выше) и т.д. [Соколов, 2012з].

Такая помощь в реализации проектов западных корпораций дает основания полагать, что инсайдерский контроль в госкорпорации «Ростех» может противоречить национальным интересам России.

3.5.11. Оценка последствий реорганизации госкорпорации

Нельзя сказать, что топ-менеджеры «Ростехнологии» полностью закрывали глаза на существующие проблемы. В появившейся только спустя 4 года «Стратегия развития...» отмечается, что системной проблемой госкорпорации является снижение конкурентоспособности продукции и увеличивающееся технологическое отставание. В частности отмечались: а) низкий уровень производительности; б) износ основных фондов, технологическое отставание, старение кадров, в) неустойчивое финансовое положение, г) высокая зависимость от государственного оборонного заказа; д) дисбаланс полномочий и ответственности по ряду функций; д) бюрократизм в принятии решений [Стратегия развития..., 2011, с. 8].

27 июня 2011 года наблюдательным советом была утверждена Стратегия развития до 2020 года и выбрана новая бизнес-модель: а) центром создания стоимости станет не корпорация в целом, а ее дочерние холдинги, б) им будут переданы активы и делегирована часть полномочий, в) продолжена приватизация и реструктуризация активов, преобразование государственных предприятий в акционерные общества, г) холдинговые компании будут объединены в функциональные блоки, а им самим будут делегированы часть полномочий по управлению активами и финансовыми потоками, д) непрофильные активы будут выведены и проданы. Согласно Стратегии, сама корпорация к 2014 году будет преобразована в ОАО, то есть приватизирована. С одной стороны, децентрализация управления активами и коммерциализация корпорации, может снизить бюрократизм, поднять самостоятельность организаций и сделать их более привлекательными для инвесторов. С другой стороны, обостряются проблемы безответственности и бесконтрольности, риски неопределенности, углубляется краткосрочная ориентация, укрепляется инфраструктура инсайдерского контроля.

В целом, как существующая на данный момент институциональная среда госкорпорации (в частности система управления активами и финансовыми потоками), так и та, переход к которой намечен в Стратегии как ближайшая цель, создает риски рентоориентированного поведения.

3.5.11. Выводы

- На примере ГК «Ростехнологии» можно наблюдать активную псевдонационализацию предприятий ОПК и передачу большого количества разнообразных активов под управление полуфиктивных структур.

- Управление активами осуществляется с построением многоуровневой системы с большим количеством промежуточных холдингов, что сказалось на росте транзакционных издержек и снижении качества управления.

- Важные элементы ИИК - это централизация управления, продвижение своих ставленников на ключевые посты в подлежащих контролю предприятиях и

т.д., неформальные связи с госчиновниками, клановость, цепочки фиктивных и офшорных фирм, «административный ресурс» и др.

- Госкорпорация после передачи имущественного взноса продолжила экспансию и захват разнообразных активов под свой контроль. Часто это сопровождалось административным давлением на прежних собственников, умышленным созданием экономических проблем у предприятий-целей, искусственным доведением их до банкротства и т.д.

- Госкорпорацией ликвидировались схемы инсайдерского контроля прежних собственников, усиливался собственный механизм управления. С одной стороны это можно считать признаком наведения порядка, с другой, учитывая благоприятную для рентоориентированного поведения среду, созданную для ГК, - насаждением инсайдерского контроля в своих интересах.

- Механизмы изъятия инсайдерской ренты «мелкими» и «средними» инсайдерами включали: фиктивные конкурсы, сделки с аффилированными лицами, оказание фиктивных услуг, непрофильное расходование средств, «откаты» и др. Госкорпорацией демонстрируется активная борьба с «мелкими» и «средними» инсайдерами на дочерних предприятиях. При этом порочные явления далеко не искоренены, а то, что махинации "крупных" инсайдеров станут известны обществу маловероятно. Тем не менее, некоторые признаки рентоориентированного поведения инсайдеров среди высшего менеджмента «Ростеха» или риски появления подобного поведения наблюдаются: посредничество во внешнеторговых сделках, сверхдоходы топ-менеджмента, преднамеренное банкротство, вывод активов за рубеж, офшорные схемы.

- Инсайдерский контроль приводит к негативным последствиям для предприятий госкорпорации, в частности: провалам антикризисных программ, ошибкам управления, невыполнению планов и госзаказа, росту стоимости и сроков реализации проектов, росту себестоимости продукции по сравнению с аналогами, банкротству и ликвидации предприятий, переходу активов и технологий под иностранный контроль и т.д.

- С одной стороны финансовый кризис негативно повлиял на экономическое положение предприятий ГК. В то же время менеджмент госкорпорации неудовлетворительно справился с задачей антикризисного управления. Многим предприятиям, особенно в сфере машиностроения, не удалось избежать ухудшения положения, несмотря на финансовые вливания.

- Несмотря на то, что консолидация активов в рамках ГК проводилась под благовидными предлогами их развития и модернизации, спустя 4-5 лет ситуация (в частности по физическому износу) особенно не изменилась, поставленные цели не были достигнуты. Заинтересованность и активность госкорпорации в инновациях и инвестициях низкая.

- Планируемая приватизация холдингов госкорпорации чревата усилением инсайдерского контроля и подрывом обороноспособности страны.

3.6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги тестирования исходных гипотез на материалах, характеризующих деятельность государственных корпораций «Роснано», «Олимпстрой», «Росатом» и «Ростех», выделим некоторые общие черты и специфические особенности инсайдерского контроля и его последствий в каждой из них.

Некоторые проекты, в которые инвестирует Роснано, оказались заведомо неэффективно и порой не связаны напрямую с нанотехнологиями. Конечная продукция других проектов ориентирована не на российский рынок, а на зарубежный. Часть средств выводилась за рубеж в офшоры или вкладывалась в иностранные компании без конечной полезной отдачи. Некоторые проекты и не предполагалось реализовать. Выявлены типичные элементы инфраструктуры инсайдерского контроля. По сфере солнечной энергетики наблюдается обслуживание интересов «внешнего» инсайдера В. Вексельберга, имеющего неформальные дружеские отношения с главой «Роснано». Наблюдался весьма обширный спектр механизмов извлечения инсайдерской ренты. Особенно деструктивным является случай с компанией «Нитол», когда захваченное отечественное предприятие было загублено выводом активов в угоду экспортно-ориентированному производству. В результате сравнительного анализа капитальных затрат во всех 3 самых крупных инвестиционных проектах «Роснано» было выявлено превышение нормы расходов не менее чем на 25-35%. Таким образом, вывод инсайдерской ренты по 72 попавшим в выборку проектам «Роснано» составляет 2,48-3,47 млрд \$. Неэффективной является как работа менеджмента «Роснано», так и реализация инвестиционных проектов. Как следствие, госкорпорация не выполнила поставленную государством задачу развитияnanoиндустрии и не вышла на запланированные показатели. Несмотря на двойное превышение затрат, развитие рынка нанопродукции отстает в 10 раз от заявленного уровня.

Деятельность ГК «Олимпстрой», официальная цель которой – организация строительства олимпийских объектов, обеспечение проведения Олимпиады и развития Сочи как курорта, характеризуется наивысшими масштабами изъятия ренты среди рассмотренных госкорпораций. Инфраструктура инсайдерского контроля в «Олимпстрое» характеризуется нестабильностью. Особенно часто для целей изъятия ренты использовались сеть фиктивных фирм и субподрядчиков, «откаты» и завышение цен поставщиками, а также необоснованное заключение дополнительных соглашений и др. Стоимость Олимпиады по оценкам на 2013 г. превысила расходы на все прежние Олимпиады. Общие затраты на Олимпиаду выросли почти в 5 раз. Повсеместно было также растягивание сроков строительства. Стоимость олимпийских объектов выросла за 2007-2012 гг. в 2,71 раза. Относительная стоимость олимпийских объектов оказалась в разы выше по сравнению с аналогами в результате изъятия инсайдерской ренты. Масштабы этого процесса можно оценить примерно в 31,5% для инфраструктурных проектов (трасса Адлер - Красная Поляна) и в величину до 54,2% для более уникальных олимпийских проектов. Оценка общего объема потерь средств при реализации проекта Сочи-2014 составляет примерно 18,2-27,6 млрд \$. Последствиями инсайдерского контроля являются также повышение рисков неокупаемости и невостребованности олимпийских объектов после завершения Олимпиады, некачественное строительство и техногенные катастрофы. Основное бремя коррупции ложится на налогоплательщиков.

ГК «Росатом» осваивает самые существенные объемы ресурсов, направляемые в основном на строительство новых АЭС. Однако подбор руководства ГК основывается не на компетентности и знании отрасли, а на личных связях. На ключевые должности ГК и входящих в нее предприятий инсайдерами продвигаются «свои люди», а пиар в СМИ рисует искусственную картинку

благополучия в корпорации. На этом фоне происходят масштабные хищения. Борьба с извлечением инсайдерской ренты в корпорации демонстрируется, но вряд ли способна принести результаты. На фоне многомиллионных доходов топ-менеджеров госкорпораций рядовые рабочие получают невысокие зарплаты. Извлечение ренты на различных этапах строительства АЭС ведет к удорожанию их конечной стоимости. Строительство новых энергоблоков откладывалось на несколько лет, план по вводу новых мощностей был выполнен в 2012 г. всего на 53%. Удалось выявить перерасход План 2012/План2008 на 43,3%. Плановая стоимость строительства АЭС за 2008-2012 гг. выросла с 2,70 \$/Вт до 3,87 \$/Вт. Таким образом, план по сокращению стоимости строительства АЭС на 10% был провален. Плановая стоимость строительства АЭС в 3,87 \$/Вт соответствуют и даже ниже нормальных мировых показателей (2,67-4,74 \$/Вт). Последние два факта говорят о меньших масштабах вывода ренты при реализации стандартных проектов либо об изначально менее затратной по сравнению с другими странами системе строительства атомных мощностей, унаследованной от СССР. Для более объективной оценки пока недостаточно информации. Большинство АЭС планируется завершить после 2018-2020 гг., а значит, цифра перерасхода может значительно возрасти, причем быстрее, чем за рубежом. По прогнозу автора, реальный перерасход составит не менее 100%, а вывод средств – не менее 25%. Для более точного подтверждения гипотезы по ГК «Росатом» требуется ее дальнейшие тестирование.

На примере ГК «Ростехнологии» можно наблюдать не развитие российских технологий, а захват большого количества разнообразных активов под управление полуфiktивной структуры. Госкорпорация также активно паразитирует на монопольном контроле экспорта-импорта вооружения. Важные элементы ИИК – это централизация управления, продвижение своих ставленников на ключевые посты в подлежащих контролю предприятиях и т.д., неформальные связи с госчиновниками, цепочки фиктивных и офшорных фирм, «административный ресурс» и др. Инсайдерский контроль приводит к негативным последствиям для предприятий госкорпорации, в частности: провалам антикризисных программ, ошибкам управления, невыполнению планов и госзаказа, росту стоимости и сроков реализации проектов, росту себестоимости продукции по сравнению с аналогами, банкротству и ликвидации предприятий, переходу активов и технологий под иностранный контроль и т.д. Менеджмент госкорпорации неудовлетворительно справился с задачей антикризисного управления. Активность госкорпорации в инновациях и инвестициях оказалось низкой. Масштабы изъятия средств по некоторым проектам по данным контент-анализа составили не менее 25%. Другое важное негативное последствие инсайдерского контроля – это переход активов под иностранный контроль и утрата важнейших разработок и производств, что чревато подрывом обороноспособности страны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении подведем основные результаты научного исследования, посвященного инвестиционным стратегиям государственных корпораций в условиях инсайдерского контроля. Во-первых, следует обобщить ключевые теоретические предпосылки и общую логику работы. Во-вторых, мы рассмотрим итоги эмпирического тестирования исходных гипотез. В-третьих, результаты тестирования будут соотнесены с модифицированной моделью Эйхнера, отражающей инвестиционное поведения госкорпораций. В-четвертых, будут предложены меры по совершенствованию государственных корпораций и более эффективной реализации поставленных перед ними целей. В-пятых, будет рассмотрены пути решения проблемы ответственности и контроля с целью снижения уровня инсайдерского контроля. В-шестых, будут предложены ключевые меры по реформированию государственного управления экономикой и переходу к планово-рыночной модели. В конце будут намечены возможные направления будущего исследования.

1. Результаты тестирования гипотез

Подведем главные итоги тестирования основных гипотез модели инсайдерского контроля в государственных корпорациях. В целом они во многом подтвердились. Однако в рамках каждой государственной корпорации или отдельного ее проекта были свои особенности.

Согласно **первой гипотезе** исследования, колоссальные финансовые потоки и активы, переданные государственным корпорациям, на фоне низкого уровня ответственности, непрозрачности и бесконтрольности неизбежно становятся привлекательны для извлечения ренты инсайдерами (см. табл. 4.1). И действительно, привилегированное положение госкорпораций и их топ-менеджмента подтвердилось по всем рассмотренным организациям. Это неизбежно заложило благоприятные условия для оппортунизма. Мало того, в рамках установившейся в России системы периферийного капитализма, когда зарабатывание больших денег любым путем становится чуть ли не единственным мотивом занятия высоких должностей, бесконтрольность и безответственность становятся мощнейшими катализаторами рентоориентированного поведения.

Табл. 4.1. Привлекательность для рентоориентированных групп лиц

Элементы исходных гипотез исследования / Госкорпорация	Роснано	Олимпст рой	Росатом	Ростех
Гипотеза I. Привлекательность для рентоориентированных групп лиц				
Передача государством существенного объема финансовых средств и активов	+	+	+	+
Привилегированное положение госкорпораций и их менеджмента	+	+	+	+
Непрозрачность деятельности ГК	+	+	+	+
Низкий уровень контроля со стороны государства и общества	+	+	+	+
Низкий уровень ответственности за результат и рациональное распоряжение активами	+	+	+	+

Источник: здесь и далее составлено автором

Вторая гипотеза заключалась в том, что в государственных корпорациях мы будем наблюдать внутренние и внешние элементы инфраструктуры инсайдерского

контроля, помогающие крупным инсайдерам осуществлять свою неформальную власть над активами.

Табл. 4.2. Результаты тестирования гипотезы 2

Элементы исходных гипотез исследования / Госкорпорация	Роснано	Олимп строй	Росатом	Ростех
Гипотеза II. Инфраструктура инсайдерского контроля				
Внешние элементы инфраструктуры ИК	+	+	+	+
- связи с высшими государственными чиновниками	+	+	+	+
- связи и партнерство с внешними крупными инсайдерами (в т.ч. олигархами)	+	+	+	+
- административный ресурс	+	+	+	+
- внешняя защита прав собственности	+	н/д	+	+
- цепочки собственности	+	н/д	н/д	+
- офшоры	+	+	+	+
- PR в СМИ	+	н/д	+	+
Внутренние элементы инфраструктуры ИК	+	+	+	+
- централизация принятия решений	+	+	+	+
- «своя» команда управленцев	+	+	+	+
- семейственность (клановость)	н/д	+	+	+
- структуры внутреннего контроля и внутренние службы безопасности	+	+	+	+

Во всех 4-х изученных госкорпорациях («Росатом», «Олимпстрой», «Роснано» и «Ростехнологии») удалось обнаружить многочисленные факты, подтверждающие наличие элементов ИИК. Ключевыми из них являются: а) централизация принятия решений; б) «своя» команда управленцев; в) неформальные связи с высшими государственными чиновниками; г) связи с внешними крупными инсайдерами и олигархами; д) использование «административного ресурса» и связей с правоохранительными, силовыми, судебными органами; е) цепочки фиктивных и офшорных фирм; ж) искусственное создание благоприятного общественного мнения и др.

Инсайдерский контроль характеризуется фундаментальной нестабильностью, так как является по природе своей неформальным, основанным на внеэкономическом принуждении, в силу чего его нельзя закрепить юридически, но всегда можно оспорить. К тому же, действовал и фактор ограниченности сроков функционирования некоторых госкорпораций (например, ГК «Олимпстрой»). Все это обусловило краткосрочность временной ориентации крупных инсайдеров государственных корпораций и выводу ренты по принципу «чем скорее, тем лучше».

Также следует отметить, что элементы ИИК являются весьма дорогостоящими, на их поддержание были затрачены существенные средства, которые могли бы пойти на инвестиции и улучшение положения трудящихся. Это в дополнительной мере способствовало разрастанию непроизводительных затрат и сокращению фондов инвестиций.

Третья гипотеза исследования также нашла свое подтверждение. Она заключалась в том, что инсайдерский контроль в госкорпорациях приведет к извлечению ренты, для чего использовались различные механизмы. Самыми популярными из тех, которые удалось обнаружить, стали: 1) трансферное

ценообразование; 2) использование офшорных схем и цепочек фиктивных фирм (субподрядчиков); 3) осуществление фиктивных сделок по поставке сырья и материалов, оказанию услуг, строительных работ и т.д.; 4) взятки и «откаты»; 5) злоупотребления в сфере проведения торгов; 6) необоснованно высокие зарплаты, бонусы и привилегии менеджмента; 7) чрезмерные непрофильные расходы; 8) необоснованный аутсорсинг; 9) сделки с аффилированными лицами и в интересах служащих ГК; 10) сверхэксплуатация рабочих и ухудшение их социального положения.

Табл. 4.3. Результаты тестирования гипотезы 3

Элемент исходной гипотезы исследования / Госкорпорация	Роснано	Олимпстрой	Росатом	Ростех
Гипотеза III. Механизмы изъятия инсайдерской ренты				
Офшорные схемы	+	+	+	+
Сделки с аффилированными лицами	+	+	+	+
Схемы с цепочками подставных компаний и фирм-«однодневок»	н/д	+	+	+
Трансферное ценообразование	+	+	+	+
Фиктивные услуги	+	+	+	+
Злоупотребления с размещением выделенных ресурсов	+	+	+	+
Злоупотребления с распоряжением переданным имуществом и преднамеренное банкротство	+	н/д	н/д	+
«Откаты» и взятки	н/д	+	+	+
Необоснованный аутсорсинг	+	н/д	н/д	+
Необоснованное завышение стоимости сырья, материалов, оборудования	+	+	+	+
Чрезмерные непрофильные расходы	+	+	+	+
Необоснованно высокие оклады, бонусы и т.д.	+	+	+	+

Напомним, что наличие подобных схем и факты вывода ренты подтверждаются не только анализом автора, но и были выявлены в результате проверки деятельности госкорпораций Генеральной прокуратурой [Генеральная прокуратура..., 2009].

Четвертая гипотеза исследования заключалась в том, что изъятие инсайдерской ренты приведет подрыву спроса и предложения инвестиций, в частности: к отмене реализации инвестиционных проектов; завышению реальных капитальных затрат по сравнению с изначально запланированными и средними по группе аналогов; увеличению сроков реализации проекта и сроков окупаемости; снижению рентабельности проектов. Инсайдеры зарабатывают на чрезмерных непроизводительных затратах по инвестиционным проектам.

Как уже отмечалось, по тому, насколько перерасходуются средства в ходе реализации инвестиционного проекта, подверженного воздействию инсайдерского контроля, а также насколько превышается относительный размер капитальных затрат по сравнению с иностранными аналогами, можно сделать оценку границы вывода инсайдерской ренты. При этом такая оценка, разумеется, исходит из того, что аналогичные иностранные активы не подвержены инсайдерскому контролю. Сводные результаты анализа завышения капитальных затрат по инвестиционным проектам госкорпораций приведены в таблице 4.4.

Табл. 4.4. Анализ завышения капитальных затрат по инвестиционным проектам госкорпораций (результаты тестирования гипотезы 4)

Элемент исходной гипотезы исследования / Госкорпорация	Роснано	Олимпстрой	Росатом	Ростех
Гипотеза IV. Подрыв спроса и предложения инвестиций				
Количество рассмотренных проектов (предприятий)	3	8	14	*к/а
Время завершения проектов	2013-2014	2013-2014	2018-2020	н/д
I. Текущее превышение затрат по сравнению с плановым объемом	+ н/д	+ ↑+171%	+ ↑+43,5% план: -10%	+ н/д
- перерасход у группы аналогов	+	+121%	+56%	н/д
- потери от ИК (1 подход)	н/д	17,5%	-8,7%	
II. Превышение капитальных затрат по сравнению с группой аналогов	+ +44,2%	+ +145%	- -23%	+ н/д
- N аналогов для сравнения	10-15	5-15	50	н/д
- потери от ИК (2 подход), %	25-35%	31,5-57,4%	н/д	н/д
- общие потери, млрд.\$	2,5-3,5	18,7-27,4	н/д	н/д
Прогноз итоговых потерь от ИК	>35%	>50%	>25%	>25%
Рост сроков / отмена реализации проектов, невыполнение планов	+	+	+	+

* к/а - контент-анализ отдельных аспектов из доступных источников

По трем наиболее крупным проектам Роснано (ООО «Хевел», ООО «Усолье-Сибирский Силикон», ЗАО «Пластик Лоджик») вывод инсайдерской ренты составил не менее 35,1%, 31,2% и более 25% от общего объема капиталовложений соответственно. Потери по 72 попавших в выборку проектам «Роснано» составляют 2,48-3,47 млрд.\$, в частности 1,07-1,50 млрд.\$ непосредственно за счет выделенных из бюджета средств.

В рамках государственной корпорации «Олимпстрой» объем вывода ренты в среднем по 7 олимпийским объектам и трассе «Адлер - Красная Поляна» составил 54,2%, а средний перерасход по сравнению с изначальной стоимостью – 168%. Общий объем перерасхода по 8 этим объектам составляет примерно \$4,8 млрд., а по Олимпиаде в целом – более \$27,4 млрд. Не удивительно, что затраты на Олимпиаду Сочи-2014, организуемую под руководством ГК «Олимпстрой», уже стали самыми большими за всю историю олимпиад.

В рамках исследования инвестиционных проектов «Росатома», касающихся строительства более 15 новых АЭС удалось выявить перерасход в 43,5%. Неожиданно он оказался в пределах нормы и примерно соответствовал размерам перерасхода у иностранных проектов. Однако для оценки превышения стоимости объектов по сравнению с иностранными аналогами пока недостаточно информации, поскольку, во-первых, атомная отрасль начала выходить из длительного застоя только недавно, а во-вторых, шло сравнение не Факт/План, а План 2012/План2008. Большинство же АЭС планируется завершить примерно к 2018-2020 гг., а значит, цифра может значительно возрасти, причем быстрее, чем у иностранных конкурентов. По прогнозу автора, реальный перерасход составит не менее 100%. Также в пределах нормы относительно иностранных конкурентов оказался объем капиталовложений по отношению к мощности АЭС. Точнее атомные реакторы обходились дороже, чем у Китая и дешевле, чем у США. Исходя из этого, можно сделать предположение, что реализация более стандартных

проектов (а атомные реакторы являются менее уникальными, чем отдельные строительные объекты) сокращает масштабы вывода ренты. В любом случае по ГК «Росатом» требуется дальнейшие тестирование гипотез.

По инвестиционным проектам госкорпорации «Ростехнологии» также наблюдалась проблема недостатка эмпирического материала. По некоторым проектам удалось обнаружить признаки перерасхода и превышения «нормы» капитальных затрат на 25% и более. Однако и здесь также необходимы дальнейшие исследования.

Обобщая результаты анализа, вновь обратимся к функции спроса и предложения фондов в государственных корпорациях, которую мы подробно рассматривали в параграфе 2.4 (см. рис. 2.4.9). Для доказательства четвертой гипотезы о подрыве спроса и предложения инвестиционных фондов в государственных корпорациях в условиях инсайдерского контроля в данном исследовании было решено взять за основу модель ТРК Дзарасова-Новоженова. С целью ее применения к анализу были произведены другие важные модификации. Напомним, что кривая $S_F^{ГК}$ отражает функцию предложения инвестиционных фондов. Кривая $D_F^{ГК}$ отражает функцию спроса на инвестиционные фонды. Размеры инсайдерской ренты на графике на рис. 2.4.9. соответствуют отрезку A_1B_1 . Размеры средств, которые все-таки идут на реальные инвестиции, составляют 50-75% (отрезок $0B_1$).

Учитывая, что далеко не все проекты завершены, итоговые потери средств от инсайдерского контроля и изъятия ренты, по прогнозу, составят не менее 25-50% для различных госкорпораций. В случае отсутствия инсайдерского контроля то же количество инвестиционных проектов могло быть реализовано с затратой гораздо меньшего количества ресурсов или, иными словами, за тот же объем выделенных из бюджета средств могло быть принесено гораздо больше пользы (построено заводов, объектов инфраструктуры и т.д.). Таким образом, удалось выяснить важную экономическую пропорцию.

Табл. 5. Последствия рентоориентированного поведения для деятельности некоторых государственных корпораций

 ГК ОЛИМП СТРОЙ	<p>ГК «Олимпстрой»: а) Самая дорогая Олимпиада в истории – более 50 млрд. \$; б) расходы выросли в среднем по 7 рассмотренным объектам в 2,7 раз, по Олимпиаде в целом – в 3,9 раз; в) Нормальная стоимость 7 объектов по сравнению с аналогами в среднем на 57,4% ниже, трассы «Адлер-Красная поляна» - минимум на 31,5% ниже; г) Оценка потерь от инсайдерского контроля по Олимпиаде в целом – до 27,4 млрд. \$ (почти 4 бюджета всего Краснодарского края или 48 бюджетов г. Сочи).</p>
--	--

 РОСАТОМ	ГК «Росатом»: а) Ввод мощностей АЭС за 2008-2012 гг.: план – 3,8 ГВт, факт – 2 ГВт (52,6% от плана). б) План по увеличению выработки электроэнергии АЭС выполнен лишь на 66%. в) Сокращение капитальных затрат на 1 кВт мощности: план – снижение -10%, факт – рост +46%.
 Ростех	ГК «Ростех»: а) плановая доля затрат на НИОКР к выручке в 2013-м составит 1,34%, что в разы ниже, чем у иностранных конкурентов; б) Неэффективность антикризисной политики и ошибки управления (АвтоВАЗ); в) Нецелевое расходование средств (проект биотоплива); г) Ликвидация предприятий (ОАО «МРТЗ»); д) Невыполнение плана по проектам, сверхсебестоимость (4G-телефон Yota); е) Утрата технологий и разработок (НПО «Сатурн»); ж) Банкротство (Ижмаш); з) Отмена проекта, переход активов под иностранный контроль (шинный завод, АвтоВАЗ, ВСМПО-Ависма, AgustaWestland)

Наконец, как **следствие**, система инсайдерского контроля и извлечение ренты приводят к нарушению общественных интересов и негативным последствиям для деятельности подконтрольных госкорпорациям предприятий, в частности: 1) неэффективному и нецелевому характеру использования бюджетных средств; 2) снижению качества управления, возрастанию уровня некомпетентности руководства; 3) невыполнению поставленных в федеральных программах и стратегиях развития целевых показателей деятельности; 4) имитации инновационного развития и низкому уровню научной деятельности; 5) утечке капитала и переходу активов под иностранный контроль.

На предприятиях, перешедших под контроль ГК «Ростехнологии», часто наблюдалось ухудшение экономического положения, увольнения и даже банкротства. «Олимпстрой» ярко демонстрирует нецелевое и неэффективное распоряжение выделенными средствами. Оценка Social ROI для ГК позволяет сделать вывод о гораздо более низкой отдаче от инвестиционных проектов ГК по сравнению с западными проектами (например, меньше рабочих мест для проекта «Нитол»). В целом можно отметить низкую эффективность работы и возрастание уровня некомпетентности менеджмента ГК. Некоторые последствия инсайдерского контроля в ГК отражены в таблице 4.5 и 4.6.

Табл. 4.6. Основные последствия инсайдерского контроля

Элементы исходных гипотез исследования / Госкорпорация	Роснано	Олимпст рой	Росатом	Ростех
Последствия инсайдерского контроля и изъятия инсайдерской ренты				
Нецелевое и неэффективное распоряжение выделенными ресурсами и активами	+	+	н/д	+
Рост себестоимости выпускаемой продукции	+	н/д	+	+
Низкий уровень инновационной активности или ее имитация	+	н/д	-	+
Банкротство предприятий, сокращение активов	+	н/д	н/д	+
Утрата технологий, переход активов под иностранный или офшорный контроль	+	н/д	н/д	+
Невыполнение планов и программ развития и задач, поставленных государством	+	+	+	+
Отмена реализации проектов, несмотря на расходы	+	н/д	+	+
Сокращение рабочих, ухудшение социального положения	+	+	+	+
Уголовные дела против инсайдеров	+	+	+	+

В целом, инсайдерский контроль и извлечение ренты приводили к негативным последствиям для всех рассмотренных нами госкорпораций, подконтрольных им предприятий и проектов, а также невыполнению поставленных целей, срыва планов, сроков и конечных задач, неэффективному расходованию средств. Несмотря на то, что управленцы получали большие оклады, ими реализовывалось значительно меньшее количество проектов и они осуществлялись значительно менее качественно, чем было запланировано. Помимо потерь для ГК от инсайдерского контроля и изъятия ренты важно отметить ущерб для всей экономики (совокупного спроса) на основе использования кейнсианского понятия «утечек» (leakages) и мультиликатора совокупного спроса. Это говорит о низкой общественной ценности (public value), образуемой ГК (Пример: объем рынка нанопродукции достиг всего 10% от заранее запланированного объема и др.).

Как видно, госкорпорации не осуществляли полноценной модернизации российского производства. Развитием чьих же технологий они занимались? Ответ на этот вопрос можно получить из следующих примеров: а) вложение «Роснано» \$650-700 млн. в ирландскую компанию «Plastic Logic», б) финансирование «Роснано» офшорного фонда объемом более \$1 млрд. якобы для трансфера технологий, в) продажа «Ростехом» в конце 2012 года 45,42% акций титанового монополиста «ВСМПО-Ависма» кипрской офшорной компании Nordcom, контролируемой топ-менеджерами, г) переход «АвтоВАЗа» под контроль СП с альянсом Renault-Nissan (Нидерланды), д) закупка «Ростехом» 35 самолетов Boeing, е) вложение средств в производство итальянских винтовок на фоне доведения до банкротства «Ижмаша» и т.д. Такая забота о корпорациях центра мирового капитализма дает основания полагать, что инсайдерский контроль в госкорпорациях приводит к подрыву национальных интересов России.

Развернутое содержание кейс-стадиз представлено в материалах автора по ссылкам: кейс-стади по ГК «Ростанотех» (ОАО «Роснано») - [Соколов, 2012г], кейс-стади по ГК «Олимпстрой» - [Соколов, 2012e], кейс-стади по ГК «Роснано» - [Соколов, 2012ж], кейс-стади по ГК «Ростехнологии» - [Соколов, 2012з].

2. Основные выводы исследования

1. Анализ правовых, институциональных и иных особенностей образования и функционирования госкорпораций подтверждает тезисы об их особом привилегированном положении, низком уровне контроля, прозрачности и ответственности, высоких рисках экономического оппортунизма. Такие условия не сложились случайно в результате неудачного стечения обстоятельств, ошибок отдельных государственных чиновников или несовершенства отдельных законов. Они были созданы и поддерживаются целенаправленно под воздействием неформального контроля, что не просто повышает риски коррупции в ГК, а делает цель по изъятию государственных средств главной, а рентоориентированные группы лиц – доминирующими.

2. Сравнение поставленных и фактически реализуемых целей в госкорпорациях позволяет сделать вывод, что, несмотря на прикрытие важными общественными целями, госкорпорации используются в частных интересах рентоориентированных групп бюрократии. Непрозрачность и бесконтрольность финансовых потоков, безответственность менеджмента превращает их из инструмента модернизации в проводник коррупции. В таких условиях становится невозможно отличить возникшие из-за некомпетентности менеджмента неудачные результаты управления от последствий корыстных устремлений. В итоге в

госкорпорациях образуется система отрицательных стимулов, которая способствуют злоупотреблениям.

3. Проведенный контент-анализ показывает, что в госкорпорациях наблюдается целая система неформального инсайдерского контроля над активами, как и в типичных российских корпорациях. За счет более широкого набора элементов инфраструктуры контроля, важнейшими из которых являются связи с высшими чиновниками, олигархами и административный ресурс, она является более мощной, чем в частных корпорациях. Проведенная классификация инсайдеров позволяет сделать вывод о большом количестве лиц, причастных к присвоению средств ГК.

4. В результате проведенного исследования подтверждается гипотеза о систематическом и масштабном изъятии инсайдерской ренты из госкорпораций. Вывод средств не носит случайный эпизодический характер и не является только лишь результатом деятельности отдельных «плохих» лиц, как может показаться из данных официальных проверок и публикаций. На самом деле вывод ренты в ГК представляет собой отработанную систему, существование которой выгодно и потому поддерживается доминирующими группами. Разнообразие механизмов и возможностей по изъятию средств в ГК более широкое, чем в ТРК. Усиление системы инсайдерского контроля поощряет безнаказанность и приводит к более грабительскому расхищению выделенных средств. Выстраивается вертикально и горизонтально направленная система потоков ренты.

5. В результате проведенных модификаций модели спроса и предложения инвестиций ТРК Дзарасова-Новоженова удалось раскрыть инвестиционное поведение для ГК. Инсайдеры госкорпораций богатеют за счет перерасхода средств, в результате чего подрывается спрос и предложение инвестиционных фондов. Подтверждается тезис экономистов о квазинационализации (приватизации доходов при национализации убытков).

6. Инсайдерский контроль ведет к а) потерям финансовых ресурсов от непосредственного изъятия ренты и б) потерям финансовых ресурсов от ошибок управления и некомпетентных решений, в) потерям на макроуровне (многократное падение совокупного спроса через механизм мультипликации). Чем больше подрядчиков задействовано в проекте, тем больше масштабы потерь, т.к. каждый стремится присвоить свою долю ренты. Чем более уникальный проект, тем легче менеджерам обосновать неэффективные затраты. Чем сильнее инфраструктура контроля инсайдеров, тем выше безнаказанность и выше масштабы изъятия средств.

7. Предложенные и использованные автором подходы к оценке размеров потерь от инсайдерского контроля позволили выявить их очень значительные масштабы (от 25-35% в «Роснано» до 31,5-57,4% в «Олимпстрое»). Конечные масштабы потерь к концу сроков реализации проектов, по прогнозу автора, могут составить 25-50% по разным госкорпорациям.

8. Инсайдерский контроль не только способствует изъятию ренты, но и негативно влияет на качество корпоративного управления, реализацию государственных программ, модернизацию и т.д. Альтернативные потери для экономики от инсайдерского контроля многократно превышают объемы непосредственно выведенных средств.

Итак, ответ на вопрос о неэффективности госкорпораций звучит так: бюрократия госкорпораций, никак не отвечающая за результаты своей

деятельности перед обществом, в ответ на общественный запрос активного участия государства в организации развития экономики лишь имитирует его, прикрывая реализацию своих личных интересов. На примере системы неформального контроля в госкорпорациях видно, как тезис К. Маркса приобретает свое особое значение: *государство используется инсайдерами как своя частная собственность*, то есть в личных интересах наживы.

Путями решения отмеченных проблем могут стать: 1. ликвидация инсайдерского контроля в корпорациях России; 2. создание системы управления экономикой на основе соединения планирования с рынком при ориентации на национальные интересы; 3. усиление механизмов обратной связи и ответственности за результаты деятельности перед народом управленцев всех уровней. Рассмотрим подробнее каждый из этих пунктов.

3. Повышение эффективности управления мегапроектами борьба с перерасходами

Важным является повышение эффективности планирования и управления и на более низком уровне – при реализации мегапроектов. Согласно ряду исследований, применение более открытых схем, как например, государственно-частного партнерства, дает возможность в среднем снизить перерасход средств. Исследование Дуфиелда по Австралии показывает, что в среднем перерасход средств при схеме ГЧП составляет 23,8%, а при традиционном способе предоставления общественных благ он составляет в среднем 52% [Развитие инфраструктуры..., 2010, с. 12-13]. Аналогичные результаты были получены по итогам исследований особенностей ГЧП в Великобритании: 22% против 73% [там же]. По данным исследования KPMG, интенсивная конкуренция потенциальных концессионеров на этапе конкурса способствует реализации проекта с наименьшими капитальными затратами [Шабашевич, 2011].

По некоторым оценкам бизнесменов, из-за отсутствия долгосрочного стратегического планирования и высоких рисков компании заинтересованы заработать как можно больше здесь и сейчас. На каждой новой стадии за инфраструктурные проекты отвечают новые компании, раздувая расходы [Милов, Лютова, 2013]. С помощью каких методов возможно снижение затрат? Исследования McKinsey показывают, что усовершенствование системы управления проектами помогло бы сэкономить до 40% при их реализации, в т.ч. за счет совершенствования планирования, прогнозирования и механизмов управления рисками, улучшения системы отбора проектов и оптимизации инвестиционного портфеля, повышения качества ответственности за его реализацию в соответствии с планом [Dobbs et al., 2013].

Первоочередную роль в снижении перерасходов должно играть государство. Например, в Южной Корее центр управления инвестициями в инфраструктуру (PIMAC) отклоняет 46% проектов за счет более тщательного отбора. Чилийское министерство планирования составило план развития инфраструктуры, а оценивает проекты специальная организация - национальная система госинвестиций. Критерии, результаты анализа, оценки и обоснования решений в Чили - публичная информация. В результате это позволяет экономить 15-20% капитальных затрат [там же; Милов, Лютова, 2013].

4. Перспективы госкорпораций и пути их совершенствования

Оценка деятельности госкорпораций и близких к ним мегахолдингов прозвучала в предвыборных выступлениях В.В. Путина. Президент отметил, что

большинство госкорпораций и других интегрированных структур так и «*не стали глобально конкурентоспособными, ни высококапитализированными, ни даже устойчиво прибыльными*» (курсив автора – А.С.) [Путин, 2012]. Ранее мы отмечали, что уже спустя 2 года после начала функционирования госкорпорации были объявлены высшим руководством бесперспективными и неэффективными. Уже в 2009 году была анонсирована их скорая реорганизация: часть из них должны по завершении поставленных задач быть ликвидированы («Олимпстрой» и ФСР ЖКХ), другие («Роснано», «Ростехнологии», «Росавтодор», «Росатом») – преобразованы в акционерные общества, контролируемые государством, а в дальнейшем быть проданными частным инвесторам. Таким образом, планируется очередной цикл приватизации государственной собственности. Это грозит еще более глубоким переводом государственных активов в коммерческую сферу, в которой погоня за частной выгодой окончательно затмит общественные интересы.

11 июня 2013 года на Совете директоров «Роснано» принял стратегию реорганизации. В презентации говорится, что форма в виде ОАО непривлекательна для частных инвесторов, потому приватизация корпорации не имеет смысла. В связи с этим предлагается создание управляющей компании «Роснано», подконтрольной на 80% материнскому ОАО [Хайрук, 2013]. Управляющая компания «Роснано» за определенную комиссию будет контролировать вновь созданные инвестиционные фонды, которые смогут инвестировать и в российские, и в зарубежные компании [там же]. ГК «Ростех» планирует в скором времени выводить свои холдинги на IPO. Минэкономразвития подготовило проект закона о публично-правовых компаниях (ППК) и поправки, на основе которых госкорпорации прекратят свое существование и сменят вывеску [Хуторных, 2012]. Стоит ожидать сопротивления принципиальному изменению статуса и ГК со стороны тех, кто наживается на них. Конфликт вокруг ГК имеет все шансы превратиться в очередной передел собственности [Сулакшин, 2009]. Это будет способствовать сокращению временного горизонта управления доминирующих групп.

Высока вероятность, что намеченная приватизация госкорпораций или их преобразование в другие организационно-правовые формы не приведет к положительным результатам, поскольку система инсайдерского контроля сохраняется. Даже по мнению сторонников создания госкорпораций, «*при всех проблемах госкорпораций, их расформирование и приватизация - крайне опасная тенденция. Это ухудшит условия для модернизации*» (курсив автора – А.С.), – отметил Б. Кагарлицкий [Зыкова, 2011]. Успех госкорпораций зависит от того, насколько умело государство способно задать и проконтролировать линию их развития и может ли оно проявить политическую волю для искоренения коррупции [там же].

Многие эксперты настаивают на необходимости заставить госкорпорации подробно раскрывать информацию о своей деятельности, а также обеспечить их прозрачность и полноценный государственный контроль, создать механизмы оценки обоснованности расходов госкорпораций, финансовой экспертизы проектов, ответственности должностных лиц и органов управления [Доклад «Государственные..., 2008; Пиковская, 2008; Генеральная прокуратура..., 2009; Доклад «Государственные, 2008, с. 30-32]. Например, в западных странах обеспечивается публичный доступ к информации к крупным сделкам, внутренней документации и отчетности.

Важнейшей задачей является создание открытого и прозрачного механизма оценки результативности функционирования госкорпораций и деятельности ее управленцев. Интересно обратиться к понятию «общественная ценность» («public value»), введенному М. Муром. Если рыночная стоимость отражает потоки экономических выгод для акционеров и рост их благосостояния, то общественная ценность характеризует потоки экономических выгод для граждан (рост благосостояния общества) [Организация и планирование..., 2011, с. 10-11]. Проверку важно осуществлять также по степени выполнения поставленных в государственных планах и программах задач.

Вторым направлением оценки должны быть риски рентоориентированного поведения: 1. Оценка отдачи от использования выделенных госкорпорации средств (вложения – полезный эффект); 2. Оценка результативности и уровня затрат по капитальным проектам в сравнении с плановыми и «нормальными» (средними по рынку) показателями. 3. Сравнение размеров окладов и привилегий топ-менеджмента с результатами функционирования госкорпораций, с их личным вкладом в развитие и с определенной «нормой» (например, средним по сфере деятельности размером). 4. Проверка крупных сделок на предмет заинтересованности, аффилированности и извлечения инсайдерской ренты; 5. Проверка служащих госкорпораций и их родственников на предмет необоснованно высоких трат, сомнительного бизнеса, наличия офшорных счетов, фиктивны фирм и т.д. В результате оценки результативности функционирования госкорпораций должен приниматься ряд определенных мер: как поощрения, так и увольнений и уголовные дела. К тем управленцам ГК, членам наблюдательного совета, членам советов директоров и других органов управления, для которых характерны некомпетентность, злоупотребление полномочиями, невыполнение прямых обязанностей, коррупционные дела, невзирая на лица, должны быть применены самые жесткие предусмотренные законом меры.

Однако представляется, что кардинально изменить ситуацию в рамках существующей институциональной системы вряд ли возможно.

5. Совершенствование корпоративного управления в России и планово-рыночная модель

Либерально настроенные чиновники полагают, что госкорпорации необходимо преобразовать в открытые акционерные общества, и это позволит решить проблему. Однако инсайдерский контроль наблюдается повсеместно в АО с преобладающим государственным участием. Другая точка зрения состоит в том, что необходимо ужесточить контроль за этими структурами. Однако без коренных изменений во всей системе управления экономикой подобные меры будут иметь крайне незначительный эффект. Необходима полная ликвидация инсайдерского контроля во всей корпоративной экономике России, в первую очередь в крупнейших корпорациях. А значит, необходимо устранение причин, эту систему породивших: пересмотр итогов приватизации, национализация естественных монополий и распределение национальных богатств и доходов от их реализации в интересах всего народа, экспроприация нечестно нажитых богатств олигархов, введение жесткого госконтроля за государственными расходами. Это должно сопровождаться ужесточением ответственности за коррупцию и проведением массовых проверок и расследований. Немало успешных примеров антикоррупционных мер можно найти в международной практике.

В некоторых западных странах активно применяются механизмы согласования интересов всех причастных к деятельности корпораций сторон. Их представители входят в руководящие органы, успешно договариваются и разрешают противоречия. Такая практика была бы полезна и для России и позволила бы заинтересовать в модернизации различных экономических агентов. Нужно кардинальное изменение механизма управления предприятиями, направленное на создание баланса прав и ответственности всех сил: собственников, менеджеров, специалистов, рабочих, органов власти. Государство должно создать механизмы и институциональную основу их гармоничного взаимодействия и совместного участия в стратегическом развитии предприятий [Клейнер, 2011; Дзарасов, 2009].

Перспективным выглядит построение многоуровневой системы общенационального планирования, нацеленным на решение стратегических задач развития. Главной мерой, которая позволит искоренить рентоориентированное поведение в экономике и государственном управлении, а также положить начало настоящему рывку в развитии России, должен стать перевод системы управления хозяйством на планово-рыночные начала. Это позволит выйти нашей стране из статуса мировой периферии, как, по мнению теоретиков зависимого развития, удалось сделать Советскому Союзу. Необходим оптимальный протекционизм, ориентация на удовлетворение национальных потребностей и разумное сочетание государственного планирования и рыночных механизмов. Этой проблеме посвящается все больше работ ученых-экономистов [Сосков, Райзберг, 2010; Стратегическое планирование..., 2012; Дзарасов, Новоженов, 2009, с. 358-510; Дзарасов, 2010; Райзберг, Лобко, 2002; Кузык, 2008; Борисевич, 2001; Мухин, 2008; Полтерович, 2008, 2009]. Активное и успешное применение инструментов индикативного планирования осуществляется во многих странах мира, в том числе на Западе. Проблемам индикативного планирования были посвящены работы посткейнсианца А. Эйхнера, модель которого рассматривалась в данной работе. Но ценным является, в первую очередь, наш отечественный советский опыт. Общенациональное планирование экономики позволило добиться выдающихся результатов и осуществить форсированную индустриализацию.

Создание системы планирования помогло бы сориентировать экономику на долгосрочный рост, справиться с проблемой перерасходов и ошибочных инвестиционных решений за счет усиления государственного и общественного контроля и механизмов ответственности за результат.

Новая экономическая система может состоять из нескольких уровней. Поддерживающие отрасли (инфраструктуры, «естественные» монополии) после национализации разумнее будет подчинить жесткому государственному планированию, а обрабатывающие отрасли – индикативному, рекомендательному. Сфере услуг, сельскому хозяйству и мелкому бизнесу разумно предоставить больше свободы, сосредоточившись на инструментах косвенного регулирования. Необходимо возрождение органа государственного планирования и контроля, причем его главным предметом регулирования будут цены на товары и услуги, а главной целью – планомерное и сбалансированное развитие хозяйства и реализация масштабных стратегических проектов с учетом специфики и конкретных потребностей страны. Важно проведение дебюрократизации экономики и государственного управления. В качестве альтернативы бюрократической системы управления предлагается выстраивание

«делократической» системы, в которой исполнители благодаря механизмам обратной связи будут подчинены максимальному удовлетворению общественных потребностей [Мухин, 2008]. Встраивание госкорпораций в новую систему плановой экономики в рамках реализации общей стратегии и на основании делократического подхода к управлению позволит существенно повысить эффективность этих структур.

6. Возможные направления будущего исследования

Направления возможных исследований автора связаны не только с дальнейшим тестированием гипотез модели инсайдерского контроля в российских государственных корпорациях и проверкой тезиса о рентоориентированном поведении инсайдеров как ключевой причины неэффективности этих и подобных им структур и провала ими задач по модернизации экономики. Важными также могут стать следующие направления:

1. Анализ инвестиционных решений других корпораций в условиях инсайдерского контроля, не только в России, но и за рубежом;
2. Предложения по совершенствованию государственного регулирования системы корпоративного управления в России;
3. Анализ возможных подходов эффективной реализации государством масштабных проектов;
4. Совершенствование методики оценки масштабов вывода инсайдерской ренты из корпораций. Разработка рекомендаций по их выявлению и предотвращению извлечения ренты;
5. Разработка методики оценки масштабов извлечения ренты в рамках экономики всей страны и основных последствий этого явления;
6. Изучение эффективности механизмов предотвращения рентоориентированного поведения в государственных структурах, в частности механизмов ответственности и контроля;
7. Разработка системы показателей и механизма оценки деятельности управленцев крупных корпораций и государственных структур с точки зрения удовлетворения общественных потребностей;
8. Разработка модели планово-рыночного хозяйства с ориентацией на национальные интересы, решения задачи реиндустриализации и выхода из глобальной периферийной зависимости.

Хочется надеяться, что через некоторое время появится возможность исследовать опыт выдающегося возрождения и процветания России.

ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Официальные документы и материалы

1. Народное хозяйство РСФСР в 1990 г.: Стат. Ежегодник/Госкомстат РСФСР. – М.: Республиканский информационно-издательский центр, 1991:- 592с.
2. Народное хозяйство РСФСР за 70 лет: стат. ежегодник / Госкомстат РСФСР. - М.: Финансы и статистика, 1987. - 471 с.
3. О программе деятельности государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» на долгосрочный период (2009—2015 годы). - Постановление Правительства РФ от 20.09.2008 №705.
4. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка целевого и эффективного использования средств государственной поддержки, предоставленных ОАО «АвтоВАЗ». – М.: Бюллетень Счетной палаты РФ №7(151). – 2010. – с.73.
5. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка эффективности использования открытым акционерным обществом «РОСНАНО» (государственной корпораций «Российская корпорация нанотехнологий») средств федерального бюджета, полученных в 2007-2012 годах, и соответствия расходования средств установленным целям деятельности (№ОМ-89112-04). - Счетная Палата, – 16.05.2013. - 81 с.
6. Положение ЦИК и СНК СССР от 9 апреля 1931 г. N 3/256 «Об изобретениях и технических усовершенствованиях»
7. Постановление Правительства РФ от 08.06.2006 №357 "О Федеральной целевой программе "Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006 - 2014 годы)"
8. Постановление Правительства РФ от 20.09.2008 №705 "О программе деятельности государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» на долгосрочный период (2009—2015 годы)".
9. Постановление Правительства РФ от 29 декабря 2007 г. N 991 "О Программе строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта"
10. Постановление Правительства РФ от 6 октября 2006 г. № 605 "О федеральной целевой программе "Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007 - 2010 годы и на перспективу до 2015 года".
11. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (короткая версия) // Минэкономразвития России. – 18.02.2013. – 19 с.
12. Распоряжение Правительства РФ от 17.06.2008 №877-р "О Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года"
13. Россия 2012: Стат. Справочник // Росстат. – М., 2012. – 59 с.
14. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р
15. Уголовный кодекс РФ (УК РФ) от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 16.10.2012)
16. Указ Президента РФ от 10 июля 2008 г. №1052 "Вопросы Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции "Ростехнологии"
17. Федеральный закон «О реорганизации Российской корпорации нанотехнологий» № 211-ФЗ от 27.07.2010.
18. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. N 317-ФЗ "О Государственной корпорации по атомной энергии "Росатом".
19. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (в редакции от 22.07.2010).

20. Федеральный закон от 19.07.2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» (в редакции от 31.05.2010).

21. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. №224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

22. Федеральный закон РФ от 23 ноября 2007 года №270-ФЗ "О Государственной корпорации "Ростехнологии"

23. ФЗ «О государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта» №238-ФЗ от 30.10.2007

Книги и монографии

24. Белоусов Р.А. Исторический опыт планового управления экономикой СССР. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Мысль, 1987. – 428 с.

25. Биншток Ф.И. История экономических учений: Учеб. пособие. – 2-е изд.-М.: Изд-во РИОР, 2006.

26. Борисевич В. И. Прогнозирование и планирование экономики. // Минск: ООО «Интерперспессервис», 2001. – 380 с.

27. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. Пер. с англ. П. М. Кудюкина. Под общей редакцией канд. полит. наук Б. Ю. Кагарлицкий — СПб.: Издательство «Университетская книга», 2001. —416 с.

28. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения: Пер. с нем./Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко. — М.: Прогресс, 1990. -808 с. - (Социологич. мысль Запада), с.44-271

29. Веблен Т. Теория делового предприятия / Пер. с англ. - М.: Дело, 2007, -288 с

30. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Издательство Прогресс. – 1984. – 367 с.

31. Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на экономическое чудо. М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011. - 576 с.

32. Гобсон Д. Империализм. – Ленинград: Рабочее Издательство «ПРИБОЙ», 1927. – 286 с.

33. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие / Под ред. И.Н. Мысляевой, Н.П. Кононковой. - М.: Издательство Московского университета, 2010. - 440 с.

34. Гражданское право. Учебник. Т.3. Изд. 6-е. М.: «Проспект», 2008

35. Гринберг Р.С. В мире перемен. – М.: Институт экономики РАН, 2006. – 484 с.

36. Делягин М.Г. Реванш России. – М.: Язуа, Эксмо, 2008. - 448 с.

37. Дзарасов Р.С., Новоженов Д.В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. Изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 512 с.

38. Дзарасов С.С. Куда Кейнс зовет Россию? – М.: Алгоритм, 2012. – 304 с.

39. Долгопятова Т. Г. Развитие российской модели корпоративного управления в 2000-е годы: эмпирический анализ изменений на микроуровне: Препринт WP1/2010/06 [Текст] / Т. Г. Долгопятова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 48 с.

40. Дроговоз П.А. Управление стоимостью инновационного промышленного предприятия / П.А. Дроговоз; под ред. Т.Г. Садовской. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007. – 240 с.
41. Индикаторы инновационной деятельности: 2013: статистический сборник. Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013, 472 с.
42. Индикаторы науки: 2012: стат. сб. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», - 2012. – 392 с.
43. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. акад. Д. С. Львова. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 318 с. — (Серия «Высшее образование»).
44. Инфраструктурные проекты в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ. Исследование 2013 года. – М.: PwC. – 06.2013. – 20с.
45. Кагарлицкий Б.Ю. Периферийная империя: циклы русской истории. М.: Алгоритм, Эксмо, 2009. - 576 с.
46. Кара-Мурза С.Г. В поисках потерянного разума, или Антимиф-2.-М.: Самотека, 2007, - 400 с.
47. Кара-Мурза С.Г. Евроцентризм – эдипов комплекс интеллигенции М.: Эксмо, 2002. - 256 с.
48. Катасонов В.Ю. Капитализм. История и идеология «денежной цивилизации» / Научный редактор О.А. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2013. – 1072 с.
49. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 353 с.
50. Кейнс Дж. М. Предмет и метод политической экономии. - М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 278 с.
51. Коммонс Дж.Р. Правовые основания капитализма. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. - 414 с.
52. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 767 с.
53. Корпоративное управление в государственных и частных компаниях в эпоху перемен / Под. ред. А. Ландиа и А.А. Филатова. - М.: Либрейт, 2009. – 240 с.
54. Кувалин Д.Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния: Монография. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 320 с.
55. Кузык Б. Н. Прогнозирование стратегическое планирование и национальное программирование / М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 575 с.
56. Курс политической экономии. В 2-х т. Т. II. Социализм. Под ред. Н. А. Цаголова. Учеб. пособие для экон. вузов и фак. Изд. 3-е, перераб. и доп. М., «Экономика», 1974. 670 с.
57. Ленин В. И. Полное собрание сочинений (издание 5) / М.: Издательство политической литературы. - 1969. - т.27
58. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика: Пер. сангл. - М. : полит издат, 1990.- 415 С.: табл., схем.
59. Маневич В.Е. Кейнсианская теория и российская экономика / В.Е. Маневич; Ин-т проблем рынка РАН. - М.: Наука, 2008. - 221 с. - ISBN 978-5-02-036171-3 (в пер.).
60. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. - М.: Государственное издательство политической литературы. - 1960, т.1, 23, 24, 25, 46.
61. Меньшиков С. АнATOMия российского капитализма. – М.: Международные отношения, 2004. – 432 с.

62. Миронюк М. Г. Политическая наука в лицах: Путеводитель по научным биографиям и концепциям видных представителей политической и социальной мысли. — М.: Моск. обществ. науч. фонд, 2001. — 288 с. — (Научные доклады).
63. Многоликая коррупция: выявление уязвимых мест на уровне секторов экономики и государственного управления / Под. Ред. Э. Кампоса и С. Прадхана; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 551 с.
64. Модернизация России: проблемы и пути их решения. Издание Автономной некоммерческой организации «Экспертно-аналитический центр по модернизации и технологическому развитию экономики», М., 2012, 538 с.
65. Мухин Ю.И. Законы власти и управления людьми / М.: Крымский Мост-9Д, Форум, 2008 — 558 с.
66. Олсон М. Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция, и социальный склероз / пер. с англ. В. Бусыгина. М.: Изд-во "Русский институт", 2013. - 323 с.
67. Паппэ Я.Ш. Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993 – 2008 гг. - М.: ГУ-ВШЭ, 2009. - 423с.
68. Паппэ Я.Ш. Олигархи: Экономическая хроника, 1992-2000. - М.: ГУ-ВШЭ, 2000. 232 с.
69. Паршев А. Почему Россия не Америка. Книга для тех, кто остается здесь. — М.: АСТ: Астрель, 2007. – 350 с.
70. Политическая экономия: Учебник. М., Государственное издательство политической литературы, 1955. - 639с.
71. Порттер М., Кетелс К. и др. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики // Научный отчет, выполненный по заказу московского ЦСР. – 2006. – 116 с.
72. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива // М.:ИЛА РАН, 1992. - 324 с.
73. Принуждение к инновациям: стратегия для России. Сборник статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. — Москва, Центр исследований постиндустриального общества, 2009. — 288 с.
74. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 384 с.
75. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 428 с.
76. Райнерт, Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными [Текст] / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2011. — 384 с.
77. Ролан Ж. Политико-экономические вопросы преобразования отношений собственности в Восточной Европе // Корпоративное управление в переходных экономиках. Под ред. М. Аоки и Х. Кима. Спб. - 1997.
78. Руководство к своду знаний по управлению проектами (руководство PMBOK) / Project Management Institute. – 2008. – 463 с.
79. Самир Амин Вирус либерализма: перманентная война и американизация мира / Пер. с англ. Ш. Нагиба, С. Кастальского. – М.: Издательство «Европа», 2007. – 168 с.
80. Семенов Ю. И. Философия истории. (Общая теория, основные проблемы, идеи и концепции от древности до наших дней). — М.: «Современные тетради». 2003. — 776 с.

81. Стратегическое планирование, проблемы и перспективы реализации в системе государственного управления российской экономикой: Сб. науч ст. – Москва: ОАО «ГУП ЭКОНОМИКА», 2012. – 300 с.
82. Струмилин С.Г. Планирование в СССР // М.: Госполитиздат, 1957. – 96 с.
83. Сулакшин С.С., Максимов С.В., Ахметзянова И.Р. и др. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. Монография в 2-х томах. Т. 1. М.: Научный эксперт, 2008. — 464 с.
84. Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты [Текст] / пер. с англ. Л.Гончаровой. М.: Изд. Института Гайдара, 2011.-224 с.
85. Троцкий Л.Д. Преданная революция. Что такое СССР и куда он идет? – М.: НИИ культуры Министерства культуры РСФСР, 1991. - 256 с.
86. Труды научной сессии НИЯУ МИФИ - 2010: [в 6 т.]. - Москва: НИЯУ «МИФИ» Т.6: Правовые вопросы высоких технологий. Экономика, управление и научно-технологическое сотрудничество. Университетское образование и инновационные образовательные технологии. - 2010. - 243 с.
87. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Спб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
88. Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г. Состояние и перспективы развития корпоративного сектора российской экономики / Препринт – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 141 с.
89. Устюжанина Е.В., Петров А.Г., Садовничая А.В., Евсюков С.Г. Корпоративные финансы: учеб. Пособие. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. – 672 с. – (Серия «Управление корпорацией»).
90. Хаймович М.И., Хаймович Д.Д. Бизнес в Российской Федерации: правовые и налоговые проблемы. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2012. – 531 с. – (Научная мысль)
91. Хиггс Р. Кризис и Левиафан: Поворотные моменты роста американского правительства / Роберт Хиггс ; пер. с англ. Б. С. Пинскера под ред. А. В. Куряева. - М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. 500 с. (Серия «Политическая наука»)
92. Хикс Дж. Р. Господин Кейнс и «классики»: попытка интерпретации // Истоки. Вып. 3. - М.: ГУ-ВШЭ, 2001.
93. Хиллман А. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления. - М.: Издательский дом ГУ ВШЭ. – 2009. – 879 с.
94. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
95. Шабашевич М. Эффективность реализации инфраструктурных проектов ГЧП в России. – М.: КПМГ. – 26.01.2011. – 16с.
96. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 435 с.
97. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. /Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. - М.: Экономика, 1995. - 540 с.
98. Яременко Ю. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. – М.: Наука, 1997. – 398 с.

Статьи

99. Алехин Б., Захаров А. Государственные корпорации // Экономика России: XXI век. - 2007. - № 20
100. Аминов Х., Пушкинская А. Президенты не держат "Олимпстрой" // Коммерсантъ. - 01.02.2011. - №16 (4557).
101. Баталов Э. Долгое соло Валлерстайна // Международные процессы. – т. 1 - №3 (3). – 09.12.2003

102. Беликов Д. Группа СОК заинтересовала Генпрокуратуру // Коммерсантъ. - №82 (4137). - 08.05.2009.
103. Белых А. ВЭБ доплатит за Сочи // "Коммерсантъ". - №236 (4777). - 16.12.2011
104. Божьева О. «Суперджет идет на вылет» // Московский комсомолец. – 2010. - № 25395. – 08.07.
105. Бузгалин А.В. Финансово-промышленные группы России: акселератор или тормоз модернизации? // Журнал «Альтернативы», 1998, - № 3, - с. 61-75
106. Васильева А. Оффшорная тревога // Журнал "Коммерсантъ Деньги". - №4(912). - 04.02.2013.
107. Ваславская И. Государственные корпорации в стратегии экономического развития России // Вестник Института экономики РАН. 2010. №1.- с. 157-164
108. Воробьев А.Н. Левиафан поневоле: захват государства как следствие режимных деформаций: препринт WP14/2012/07 [Текст] / А. Н. Воробьев ; Нац. исслед. ун-т « Высшая школа экономики ». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 28 с.
109. Воронина Ю. С откатов сорвут вуаль // Российская Бизнес-газета, - №892 (14), - 16.04.2013. - <http://www.rg.ru/2013/04/16/korrupsia.html>
110. Гаврилов Ю. Так где же ракеты? // Российская газета. - №5475 (99). – 12.05.2011
111. Гараева Ю. Татсоцбанк пошел в «Оборонпром» // Коммерсантъ (Казань), №125 (4423), 14.07.2010
112. Государская И. Родник для фотона // Эксперт. - №26(310). - 11.07.2011
113. Грицкова А., Ландратов К., Сафонов И. Сергей Чемезов сыграл в монополию // Коммерсантъ. - 15.12.2006. - №235(3566)
114. Дементьев В.Е. Госкорпорации и стратегия экономического развития России. (Доклад на семинаре «Стратегическое планирование», МГУ) / ЦЭМИ РАН [Электронный ресурс]. – 06.03.2008. – URL: <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/Report6-3-08.pdf>
115. Дементьев В.Е. К дискуссии о роли госкорпораций в экономической стратегии России // Российский экономический журнал - 2008, №1-2. с.27-41
116. Джумайло А. «Ростехнологии» сплавили титан // Коммерсантъ. - №225 (5010). - 28.11.2012.
117. Дзагуто В., Скорлыгина Н., Панченко А. Госкомпании принудили к добровольному раскрытию // Коммерсантъ. - №72/П (4857). - 23.04.2012.
118. Дзарасов Р.С. Механизм накопления капитала и инвестиционные стратегии российских корпораций // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Москва. 2009. – 49 с. - URL: <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1568/file/Dzarasov.pdf> (дата обращения 06.12.2012).
119. Дзарасов Р.С. Планирование в условиях рынка // «Экономика мегаполисов и регионов», 2010, №6 (36)
120. Долгопятова Т. Г. Корпоративное управление в России: акционерная собственность и корпоративный контроль в компаниях // Российская экономика на новых путях». Сборник статей под ред. Э.И. Гойзмана и Р.Н. Евстигнеева. М.: Институт бизнеса и экономики, 2004, с. 12-24.
121. Долгопятова Т. Г. Становление корпоративного сектора и эволюция акционерной собственности. Препринт WP1/2003/03 - М.: ГУ ВШЭ, 2003. - 44 с.
122. Еганян А. Госкапитализм: право на госкорпорацию // Ведомости. – № 184(1958). - 01.10.2007

123. Завадников В. Г. Особенности правового регулирования деятельности государственных корпораций / В. Г. Завадников // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2008. - N 6. - с.4-28
124. Заостровцев А. П. Г. Таллок и Р. Толлисон о поиске ренты // Семинар молодых экономистов. Декабрь. 1997. Вып. 3. С. 70.
125. Зыкова Т. Глава Росфиннадзора об эффективных и бесполезных государственных вложениях // Российская газета, - №5531(155) - 19.07.2011
126. Иванова Е. Никольский А. Баусин А. Мазнева Е. Корня А. Взятки откатились // Ведомости, - №21. - 06.02.2008
127. Игнатьева Л. Лучшее - детям // Ведомости. – 14.07.2010, 128 (2646) - <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2010/07/14/240479#ixzz2gIsmJ2OC>
128. Иноземцев В. Мирный атом в России - это дорого, плохо, неэффективно // Московский Комсомолец. - № 26008. – 07.08.2012.
129. Иншакова А. Государственная корпорация «РОСНАНО» VS ОАО «РОСНАНО»: вопросы правосубъектности // Власть. 2011. № 9. С.108-112
130. Иойрыш А. И., Терентьев В. Г. Оправданно ли создание госкорпораций как инструмента для активизации промышленной политики России? // Государство и право. 2009. № 7.
131. Капелюшников Р.И. Незащищенность прав собственности и ее экономические последствия: российский опыт // Журнал НЭА №1 (13), 2012 С. 150–153
132. Кашин С. Пятна на солнце // "Коммерсантъ Секрет Фирмы", №45 (277), 17.11.2008
133. Киселева Е. Алексей Кудрин раскрыл скрытую приватизацию // Коммерсантъ. - 10.06.2008. - №99(3916).
134. Киселева Е. «Ростехнологии» сформируют по сценарию Сергея Чемезова // Коммерсантъ. - 14.03.2008. - № 41(3858)
135. Киселева Е., Грицкова А., Ландратов К. Триллионная технология // Коммерсантъ. - 24.04.2008. - №70(3887)
136. Киселева Е., Ямбаева Р., Нетреба П., Шаповалов А. Щедрый платит трижды // Коммерсантъ. - №198 (4015). - 30.10.2008
137. Киселева Е. Доходные технологии // Коммерсантъ. - №76(4617). - 29.04.2011.
138. Киселева Е., Миклашевская А., Соболев С. Голос Люксембурга // Коммерсантъ. - №89(4630) . - 20.05.2011
139. Киселева Е., Рубникович О. Агенты по хищению вкладов // Коммерсантъ. - №171 (4956). - 13.09.2012
140. Клейнер В. Антикоррупционная стратегия бизнеса в России // Вопросы экономики, - 2011, №4. – с.32-46.
141. Клейнер Г.Б. Менеджериальная революция и институты. Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения. Материалы Международной конференции. Гл. ред. Аккад. С.Ю. Глазьев, чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер. М.: ГУУ, 2011а.
142. Клейнер Г.Б. Наноэкономика // Вопросы экономики, - 2004, - №12.
143. Клейнер Г.Б. Революционная ситуация в управлении российскими предприятиями // Управленческие науки. – 2011б, - №1.
144. Клейнер Г.Б. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. - 1996, - №4

145. Колобова Г.А. Государственные корпорации как политико-государственные механизмы регулирования российской экономики // Грамота. - 2012. - №8(22): в 2-х ч. Ч. II. с.101-104
146. Коррупция и права человека в современной России. – М.: ИНДЕМ, 2012. - 72 с.
147. Кричевский Н. Всё закатали в асфальт. Кроме дорог // Новая газета. - 19.07.2010. - № 77 от 19.07.2010
148. Кудрявцев М, Миров А., Скорынин Р. Догоняющее развитие и экономические уроки российской истории. – М.: Наука, 2007
149. Латков А.В. Формы рентоориентированного поведения в современных социально-экономических системах // Психология и экономика. – Т.1. №1-2. - 2008. – с.36-41.
150. Логвинов М. «Позолоти ручку» // Деловой Еженедельник «Компания». - №41 (678). - 07.11.2011.
151. Львов Д.С. Россия: границы реальности и контуры будущего // Экономика и управление. - №4 (25). - 2006
152. Милов Г. Лютова М. Сэкономить \$600 млрд. // Ведомости, - 18.01.2013, №5 (3267)
153. Муллина М. Солнцеоборотные активы // Коммерсант. - №36 (66), 02.03.2011
154. На самом деле в 7 раз быстрее БАМа и в 1,5 — дешевле Ванкувера // Новая газета. - № 70, 01.07.2013
155. Наумова Е.А. Инновационная деятельность и технологическое обновление производства // Вопросы экономики. – 2010. №12. с.199-203
156. Нетреба П. Долг бюджета "Роснано" красен платежом // Коммерсантъ. – 2010. - №168 (4468). – 11.09.
157. Николаев И. Льготы для ликвидаторов // Деловой еженедельник «Компания». - №14 (699). – 16.04.2012.
158. Никольский А. Минобороны отказалось от итальянских вертолетов // Ведомости, - №151 (3413), - 21.08.2013
159. Организация и планирование внешнеэкономической деятельности оборонно-промышленной корпорации: учеб. пособие по дисциплине «Организационно-экономическое проектирование бизнеса наукоемких предприятий» / П.А. Дроговоз, Л.Г. Попович, Т.Г. Садовская, С.И. Свечников; под ред. Т.Г. Садовской. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2011. – 30, [2] с.: ил.
160. Павлова А. Дорожающий атом // Коммерсантъ (Н.Новгород). - №60 (4842). - 05.04.2012.
161. Паппэ Я. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 2, с. 83-97.
162. Петрова С. Крупным планом: Акулы опционов // Ведомости – 2010. – №48. - 19.03.
163. Петрова С. Крупным планом: Акулы опционов // Ведомости, №48 (2566). - 19.03.2010.
164. Петрова Ю. Денег тьма // Коммерсантъ Секрет Фирмы. - №12(315). - 05.12.2011.
165. Петрова Ю. Французский гамбит // Журнал "Коммерсантъ Секрет Фирмы". - №3 (328). - 03.03.2013
166. Письменная Е. Продал России // Ведомости. - 30 (2796). - 21.02.2011.

167. Плешанова О., Киселева Е., Бутрин Д. Невзирая на юрица // Коммерсантъ. - 2009. - №48 (4103). - 19.03.
168. Полищук Л. Экономическая эффективность и присвоение ренты: анализ спонтанной приватизации // Экономика и математические методы. - 1996. - №2.
169. Полтерович В.М. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики, 2008. №4. С.4-24
170. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы, 2009. - № 2, с.3-18
171. Попов Е. Сафонов И. Киселева Е. На "Ростех" нашелся управляющий // Коммерсантъ, №56 (5087), 02.04.2013
172. Попова Н. Арест бродячего реактора // Аргументы Недели. - № 34 (275). - 01.09.2011.
173. Попова Н. В Росатом пришли с обысками // Аргументы Недели. - №43 (233). - 03.11.2010.
174. Поросков Н. Империя Чемезова // Время новостей. - 15.07.2008. - №125
175. Путин В.В. О наших экономических задачах // Ведомости. 30.01.2012. - №15(3029)
176. Радыгин А.Д., Энтов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста // «Вопросы экономики», - 2008. - №8, с. 4-27.
177. Радыгин А.Д. Государственный капитализм и финансовый кризис: факторы взаимодействия, издержки и перспективы // Экономическая политика, № 6, 2008, с. 88-105
178. Рейтинг российских миллиардеров 2008 // Финанс. №07 (242) 18.02.2008
179. Рейтинг российских миллиардеров 2011 // «Финанс» № 5 (384) 14–20.02.2011 - <http://m2011.finansmag.ru/>
180. Розмаинский И. Процессы накопления капитала // Экономист – 2006. – № 5. – С. 94-96.
181. Розмаинский И., Скоробогатов А. Инвестиционная близорукость как институциональный ограничитель экономического роста в постсоветской России // Экономическая наука современной России. –2006. – № 4, сс. 7-21.
182. «Ростехнологии» возвращаются к проекту по выпуску биобутанола // Коммерсантъ (Иркутск), №223 (4761), 29.11.2011
183. Рубникович О. Генеральская распродажа // "Коммерсантъ", №52 (5083), 27.03.2013
184. Рубченко М. Изменись — или проиграешь // Эксперт. - № 41(630) – 20.10.2008
185. Савицкий К., Маркин К., Могрычева В., Паппэ Я. Государственные корпорации как элемент модернизации российской экономики. – Доклад. // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. - М: 2011. – 260 с.
186. Симачев Ю., Кузык М., Иванов Д. Российские финансовые институты развития: верной дорогой? // Вопросы экономики, 2012, №7 – с.4-29.
187. Скорлыгина Н., Дзагуто В. "Росатом" взял курс на Британию // Коммерсантъ. - №57/П (4842). - 02.04.2012.
188. Скоробогатов А. С. Инсайдерский контроль как фактор спадфляции // Тезисы конференции «Теория и практика экономических реформ». 4 . 2 . СПб. 1997.
189. Скоробогатов А.С. Экстенсивный рост банковского сектора и разложение кредитно-обменных отношений в России // Семинар молодых экономистов. - №6. - 03.1998. - с.78-89.
190. Солнцев О., Хромов М., Волков Р. (2009). Институты развития: анализ и оценка мирового опыта // Проблемы прогнозирования. № 2. С. 3-29.

191. Сосков В.Ф., Райзберг Б.А. Опыт перспективного стратегического планирования в советский период российской истории // «Экономика мегаполисов и регионов», 2010, №6 (36)
192. Степаненко П. Российский бутанол тулунского разлива // The Chemical Journal. – 09.2008, с.34-37. - <http://www.univer.ru/ftproto/Biobutanol.pdf>
193. Степанов В. А. Государственная корпорация как институт рыночной экономики: автореф. дисс. канд. экон. наук. М., 2010.
194. Степашин С.В. Модернизация: рывок России по плану Путина // Российская газета. - №4509. - 02.11.2007
195. Столяров Г. Pirelli все ближе // Ведомости. - 01.08.2008. - 142 (2164)
196. Субботин М.А. Экономический ущерб от искусственной криминализации бизнеса: обзор современных тенденций (сборник. «Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере») // Фонд «Либеральная мысль», М.: 2010, с.136-147
197. Таллок Г. Потери благосостояния от тарифов, монополий и воровства // Western Economic Journal №5. – с. 24-32. - 1967.
198. Терентьев И. Овладеть солнцем // Финанс. - №40 (275). - 27.10.2008
199. Тертышный С.А. Коррупция как форма рентоориентированного поведения и проблема ее измерения в экономике России // Проблемы современной экономики, № 2 (42), 2012.
200. Тимошинов Е. Красная Гвардия всех сильней // Коммерсантъ (Воронеж), №173 (3990), 25.09.2008
201. Товкайло М. Ревизия наноденег // Ведомости. – 2010. – №135 (2653). - 23.07.
202. Тюменев В., Хазбиев А. «Сатурн» в клещах госуправления // Эксперт. – 2008а. - №44(633). – 10.11
203. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — 1993. Вып. 3. - с.39-49.
204. Устюжанина Е. Квазинационализация как этап трансформации отношений собственности / Тезисы доклада. М.: ЦЭМИ РАН, 2009.
205. Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г. Квазинационализация как направление развития российской экономики // Вестник университета (Государственный университет управления). 2008. № 2 (23).
206. Фадеев А. В., Первухин А. С. Государственные корпорации в России: хотели как лучше, а получилось? // Социология власти. 2010. № 2.
207. Хазбиев А. Новый хозяин оборонки. — Эксперт, 17.01.2005. — №1-2(449)
208. Хеллман Дж., Каuffman Д., Джоунс Г. Op. cit.; Нисневич Ю. А., Стукал Д. К. Многоликая коррупция и ее измерение в исследованиях международных организаций // Мировая экономика и международные отношения . 2012. - № 3, с. 83-90
209. Хиллман А. К. Западноэкономические теории и переход от социализма к рыночной экономике. Перспективы общественного выбора // Экономика и математические методы. 1996. № 4. С. 84.
210. Чейзан Г. Старый приятель Путина берет бразды правления над российской автомобилестроительной компанией (пер. InoCMI.ru) // The Wall Street Journal.- 19.05.2006
211. Чичкин А. Поизносились // Российская газета. - №5519 (143). – 05.07.2011.
212. Швецов Ю.Г. Булаш О.А. Государство как частная собственность бюрократии // ЭКО, №11. - 2009. – с.12-30

213. Шишорина А., Штыкина А., Иванов М. Московские чиновники чисты перед доходом // Коммерсант. - №78 (4378). - 05.05.2010. - <http://www.kommersant.ru/doc/1364380>
214. Шлейнов Р. Российские семейные технологии // Ведомости. - 28.02.2011. - №34(2800)
215. Эллман М. Теория мировой системы: новый подход к глобалистике // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2001. - № 3 (21) – с. 45-52
216. Яковлев А., Гончар К. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста // Вопросы экономики. - № 10, - 2004. - с. 32-54.

Электронные ресурсы

217. 95% российской промышленности принадлежит иностранным оффшорам // ФИНАМ. – 21.01.2010. - URL.: <http://finam.fm/archive-view/2035/1/>
218. А.В. Багаряков внес законопроект, ужесточающий контроль над расходованием средств на строительство олимпийских объектов в Сочи // КПРФ.ру. – 17.05.2011. - URL.: <http://kprf.ru/dep/92059.html>
219. Александров А. Как «Росатом» города «захватывает»? // The Moscow Post. - 23.08.2012. - URL.: http://www.moscow-post.ru/economics/kak_rosatom_goroda_zaxvatyvaet9775/
220. Арбузова Е. Химия и жизнь // Конкурент. – 22.03.2012. - URL.: <http://www.vsp.ru/economic/2012/03/22/520420>
221. Аронов А. Больше всего "берут" на стройке // Известия, - 25.03.2009. - URL.: <http://izvestia.ru/news/346767>
222. Абдусамадов С. Самир Амин и критика мирового капитализма // Война и мир. - 26.05.2009. - URL.: <http://www.warandpeace.ru/ru/reports/view/35917/>
223. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие) / Руководитель рабочей группы – Председатель Счетной палаты Российской Федерации С.В. Степашин. – М.: Издательство «Олита», 2004. - URL.: <http://www.r-reforms.ru/priv00.htm>
224. Арбузова Е. Химия и жизнь // Конкурент. – 22.03.2012. - URL.: <http://www.vsp.ru/economic/2012/03/22/520420>
225. Балацкий Е.В. Олигархичность российской экономики в условиях глобализации // 06.11.2008. - URL.: <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/962>
226. Бородин К. Первый блок Нововоронежской АЭС-2 должен быть запущен в 2014 году // ЭнергоНьюс. - 14.02.2012. - URL.: <http://energo-news.ru/archives/89875>
227. Бывший глава ФГУП «Расчёт» подозревается в хищении 42 млн рублей // Коммерсант. – 03.05.2013. - URL.: <http://www.kommersant.ru/news/2183171>
228. Бюджет Олимпиады в Сочи побил рекорд зимних Игр // BBC Russia. - 07.06.2010. - URL.: http://www.bbc.co.uk/russian/russia/2010/06/100607_socchi_budget_inflates.shtml
229. В прошлом году потребление электроэнергии в России выросло на 1,2% // Минэнерго России. - 11.01.2012. - URL.: http://minenergo.gov.ru/press/company_news/10495.html
230. В России теневая экономика приносит более 40% от ВВП // Коммерсант. – 04.10.2005. - URL.: <http://www.kommersant.ru/news/986702>
231. Виктор Вексельберг «Ренова» // Russian Mafia – 2012. - URL.: <http://rumafia.com/ru/person.php?id=52>
232. Воронов В. «Калаши» для Хрюши: братва берет «Ижмаш»? // Ежедневный журнал. – 29.09.2009. - URL.: <http://www.ej.ru/?a=note&id=9484>

233. «Восточно-Сибирский комбинат биотехнологий» откладывает запуск нового производства // RCCnews.ru. - 04.03.2009. - URL.: <http://rccnews.ru/Rus/FinancialInstitution/?ID=74236>
234. Генеральная прокуратура и Контрольное управление представили Президенту результаты проверки госкорпораций // Президент России. - 10.11.2009. - URL.: <http://www.kremlin.ru/news/5965>
235. Гладунов О. Уголовные рекорды Олимпиады-2014 // Свободная пресса. - 09.09.2012. - URL.: <http://svpressa.ru/economy/article/58466/>
236. Годовой отчет Внешэкономбанка за 2011 г. // ВЭБ. - 30.03.2012. - URL.: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/reports/annual/WEB_Annual_2011_r.pdf
237. Годовой отчет ГК «Роснанотех» за 2009 г. - Москва: ОАО «РОСНАНО», 2010. - URL.: <http://www.rusnano.com/Section.aspx>Show/26489>
238. Годовой отчет ГК «Роснанотех» за 2010 г. - Москва: ОАО «РОСНАНО», 2011. - URL.: <http://www.rusnano.com/Section.aspx>Show/31668>
239. Годовой отчет государственной корпорации - Фонда содействия реформированию ЖКХ за 2011 год // Фонд содействия реформированию ЖКХ. - 20.06.2012. - URL.: <http://fondgkh.ru/data/2012/06/20/1234641894/JKKX%20otchet%202011.pdf>
240. Годовой отчет Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» за 2011 год // АСВ. - 13.03.2012. 68с. - URL.: http://www.asv.org.ru/agency/annual/2011_full/ASV_AR_2011_rus.pdf
241. Годовой отчет Государственной корпорации «Ростехнологии» за 2010 г. - Москва: ГК «Ростехнологии», 2011. - URL.: <http://www.rostechnologii.ru/upload/content/leftdocs/ar2010.pdf>
242. Годовой отчет государственной корпорации «Ростехнологии» за 2011 год // Ростехнологии. - 02.04.2012. - URL.: http://www.rostec.ru/content/files/reports/Godovoy_otchet_2011.pdf
243. Годовой отчет государственной корпорации «Ростехнологии» за 2012 год // Ростех. - 14.06.2013. - URL.: <http://www.rostec.ru/investors/reports/2841>
244. Годовой отчет Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» за 2011 год // Росатом. - 30.05.2012. - Москва. - URL.: http://www.rosatom.ru/wps/wcm/connect/rosatom/rosatomsite/resources/49e10c004b8a11188e65be9f1a503a2c/anrep_2011+.pdf
245. Годовой отчет о деятельности ОАО «РОСНАНО» за 2011 год – Москва: ОАО «РОСНАНО», 2012. - URL.: <http://www.rusnano.com/Document.aspx/Download/34355>
246. Годовой отчет ОАО «АВТОВАЗ» за 2012 год. Утвержден советом директоров ОАО «АВТОВАЗ» 29.05.2013 (протокол № 25/4) // ОАО «АвтоВАЗ», - 2013. - 86 с. - URL.: <http://www.lada.ru/files/reports/2012rus.pdf>
247. Годовой отчет ОАО «Вертолеты России» за 2012 г. // Вертолеты России. - 2013. - 188 с. - URL.: <http://www.russianhelicopters.aero/upload/iblock/288/288b7f5dc83cedd836917c62bdb88710.pdf>
248. Годовой отчет ОАО «Объединенная промышленная корпорация «Оборонпром»» за 2012 г. // Оборонпром. - 03.07.2013. - 80 с. URL.: http://www.oboronprom.ru/sites/default/files/godovoi_otchiet_2012_xitogx.pdf
249. Гольцева В. Российские системы ПВО уничтожаются на стадии производства // Форум-МСК. - 03.04.2009. - URL.: <http://forum-msk.org/material/lenty/796263.html>
250. Горбачева С. Воронежский шинный завод на треть не дотягивает до запланированного объема производства в 2013 году // Агентство бизнес информации. - 02.08.2013. - URL.: http://abireg.ru/n_33911_comment.html

251. Госкорпорация экономического будущего // Оборонпром. – 27.09.2007. - URL.: <http://www.oboronprom.ru/news/goskorporatsiya-ekonomiceskogo-budushchego>
252. Госкорпорациям отмерят срок // Газета «Неделя». – 14.06.2012. - URL.: <http://www.weekjournal.ru/economics/2488.htm>
253. Государство потратило 3, 6 трлн. не торгуясь // ФАС РФ, - 09.04.2012. - URL.: http://www.fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_34328.html
254. Группа компаний «РЕНОВА» (Renova Holding Limited) — кредитный рейтинг // Standard & Poor's. – 01.11.2007. - URL.: <http://www.standardandpoors.com/ratings/articles/ru/ru/?articleType=HTML&assetID=1245318661521>
255. Делягин М. Государственные корпорации как фактор модернизации России // Форум.мск.ру. – 18.02.2008. - URL.: <http://forum-msk.org/material/lenty/439904.html>
256. Дело чиновника Лещевского: доказательства уничтожены, заявитель сбежал за границу // Коррупция.NET. - 27.04.2012. - URL.: <http://www.corrupcia.net/articles/fact-6355.html>
257. Дзарасов Р.С. «Насаждение отсталости» и зависимое развитие (доклад в ЦЭМИ РАН) // Дзарасов.Ру. – 08.04.2013. - URL.: <http://dzarasov.ru/node/83>
258. Дмитриев В. Помимо украденного Владимир Путин отдал топ-менеджерам "Внешэкономбанка" 2 миллиарда в счет зарплат. Декларации-2011 // Руспрес. – 28.04.2012. - URL.: <http://rospres.com/showbiz/10212/>
259. Доклад «Государственные корпорации в современной России» // Экспертный Совет при комитете СФ РФ по промышленной политике. – 2008. – 32 с. - URL.: http://prompolit.ru/files/289856/public_corporation.doc
260. Егоров Н. Новый «распил» в «Росатоме» // The Moscow Post. - 25.04.2012. - URL.: http://www.moscow-post.ru/economics/novyj_raspil_v_rosatome8973/
261. Ежеквартальный отчет ОАО «АВТОВАЗ» за 4 кв. 2008 // АвтоВАЗ. - 13.02.2009. - URL.: http://www.lada-auto.ru/cgi-bin/viewlist.pl?id=77023&fld=file_&tbl=vaz_catalogue_notes&ext=pdf
262. Ежеквартальный отчет ОАО «Научно-производственное объединение «Сатурн»» за 3-й квартал 2011 г. // НПО «Сатурн». – 10.11.2011. - URL.: http://www.npo-saturn.ru/upload/editifr/2012/38_0_greport_201103.pdf
263. ЕМИСС - Единая межведомственная информационно-статистическая система // ЕМИСС. – 2013. - URL: <http://www.fedstat.ru>
264. Еремин Н. Атомный «вывод» // The Moscow Post. - 02.05.2012. - URL.: http://www.moscow-post.ru/economics/atomnyj_vyvod9012/
265. Ермакова А. Олимпийские стройки получили первые уголовные дела // Известия. - 09.08.2012. - URL.: <http://izvestia.ru/news/532535>
266. Ермакова А. Подрез Т. Чемезов, Гинер и Варданян создали самый представительный охотничий клуб в России // Маркер. - 03.04.2012. - URL.: <http://marker.ru/news/520573>
267. Журавлева Н., Кобяков К. Третий пошел // Взгляд. – 31.01.2011. - URL.: <http://vz.ru/economy/2011/1/31/465074.html>
268. За четыре года стройка в Сочи подорожала втрое // Forbes. - URL.: <http://www.forbes.ru/56364-za-chetyre-goda-stroika-v-sochi-podorozhala-vtroe>
269. Задача РОСНАНО - не заработать, а потратить деньги // Regnum.ru. – 04.10.2010. - URL.: <http://www.regnum.ru/news/economy/1331752.html>.
270. Заключение ревизионной комиссии Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» от 16.02.2010 // Ведомости. - 2010. – 23.07, URL.: http://www.vedomosti.ru/cgi-bin/get_document.cgi/vedomosti_23-07-2010.pdf?file=2010/07/23/241413_2226025020.

271. Заключение ревизионной комиссии по результатам проверки Отчета Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта за 2009 года // ГК «Олимпстрой». - 24.05.2009. - Москва. - URL.: <http://www.sc-os.ru/common/upload/reports/2009/6form.pdf>
272. Закон «Об ответственности избираемых органов власти перед народом России» // За ответственную власть. – 2011. - URL.: <http://igpr.ru/project>
273. Заславская О. В банк за «длинным» рублем // Российская газета. - №5519(143). - 05.07.2011. - URL.: <http://www.rg.ru/2011/07/05/finansy-modernizaciya.html>
274. Зыкова Т. Испытание зарплатой // Российская газета. - №5418 (42). - 01.03.2011. - URL.: <http://www.rg.ru/2011/03/01/goscorp.html>
275. Инвестиции в строительство блоков № 3 и № 4 Ростовской АЭС оцениваются в \$6-10 млрд // Росатом. - 07.06.2012. - URL.: <http://www.rosatom.ru/journalist/atomicsphere/dae553004b876044b625bff2ad8eabae>
276. Интерфакс: РОСНАНО увеличил долю в Plastic Logic до 43,8% с 33,7% // Роснано. - 11.10.2011. - URL.: <http://www.rusnano.com/Post.aspx>Show/32925>
277. Казьмин Д., Товтайло М. Путин не доверяет отчетам аудиторов и госпредставителей в госкомпаниях // Ведомости . – 11.03.2013. - URL.: http://www.vedomosti.ru/politics/news/9890021/bolvanka_v_kreml
278. Карасев С. Штраф для Вексельберга // The Moscow Post. – 29.01.2010. - URL.: <http://www.moscow-post.ru/economics/001264748084918/>
279. Компания «Хевел» приступила к заключительным этапам запуска в эксплуатацию завода по производству солнечных модулей // Хевел. – 13.04.2012. - URL.: <http://www.hevelsolar.com/press/news/70.php>
280. Компания Plastic Logic представляет электронный учебник Plastic Logic 100, инновационное устройство для школьного образования // Роснано. – 12.09.2011. - URL.: <http://www.rusnano.com/Post.aspx>Show/32735>
281. Кому принадлежит Россия / ТВ "Пятый канал", программа "Открытая студия". - 08.10.2011.
282. Копалевич И. Анатолий Чубайс: на глобальном рынке «Роснано» пока проигрывает // BFM.RU. - 19.09.2012. - URL.: <http://www.bfm.ru/articles/2012/09/19/anatolij-chubajs-na-globalnom-tunke-rosnano-poka-proigryvaet.html>
283. Корпоративная брошюра РОСНАНО // ОАО "Роснано". - 2011. – 60 с. - URL.: <http://web.archive.org/web/20120212005701/http://www.rusnano.com/Document.aspx/Download/28949>
284. Корпорация биотехнологий вложит \$1,5 млрд. в производство биобутанола // РосФинКом. – 10.09.2008. - URL.: <http://rosfincom.ru/companies/29772.html>
285. Коррумпированная Олимпиада-2014? Столичный бизнесмен жалуется на взяточников в Кремле // Коррупция.NET. - 31.05.2010. - URL.: <http://corrupsia.net/news/price/fact-1976.html>
286. Котенко Д. Компания НИТОЛ. Презентация на круглом стол «Инвестиционная политика Сибирского федерального округа» // Нитол. - 03.06.2011. - URL.: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/artikles/Rus-France_PPP_2011/Kotenko_NITOL.pdf
287. Кузнецов Я. Доклад «Case study – опыт реализации проекта «Тонкие пленки» // Экспоцентр, 6-8.10.2009. - URL.: <http://www.rusnanonet.ru/download/nano/file/renova.pdf>
288. Кузьмина О. Что ждёт Усольехимпром и Усолье-Сибирский Силикон? // Усолье.Инфо. - 16.02.2012. - URL.: <http://www.usolie.info/news/5568>

289. Куликов С. Стабильность в России под большим вопросом // Независимая газета. - 27.04.2011. - URL.: http://www.ng.ru/economics/2011-04-27/1_stabilnost.html
290. Лукашенко планирует построить самую дешевую АЭС в мире // Дело.ua. - 10.08.2012. - URL.: <http://delo.ua/world/lukashenko-planiruet-postroit-samuju-deshevuju-aes-v-mire-182963/>
291. Львов Д.С. Пришел в Кремль и сказал правду (речь выступления 31 января 2006 г., Кремлевский дворец съездов) // Советская Россия. - 14.07.2007. - URL.: <http://www.sovross.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=993>
292. Макаров С. Рейтинг коррумпированности министерств и ведомств России // «Новая газета». - 28.06.2011. - URL.: <http://novayagazeta-nn.ru/2011/191/reiting-korrumpirovannosti-ministerstv-i-vedomstv-rossii-ot-novoi-gazety.html>
293. Маркова О. «Ростехнологии» помогают бизнесу детей экс-губернатора // Маркер.ру. - 13.07.2010. - URL.: <http://marker.ru/news/1302>
294. Махнева А. Опять новый проект // Сибирский энергетик. - 04.05.2012. - URL.: <http://www.vsp.ru/economic/2012/05/04/521608>
295. Медведев усомнился в необходимости госкорпораций // NEWSru.com. - 2009. - 07.08. URL.: <http://newsru.com/finance/07aug2009/nomoregoscorp.html>.
296. Мендрелюк Д. РОСНАНО стала пластиковой // I-Business. - 19.01.2011. - URL.: <http://i-business.ru/blogs/10530>
297. Меньшиков В. "Предприимчивость" главы "Атомэнергопроекта" Владимира Генералова нанесла ущерб государству на 20 млрд руб. и поставила под угрозу жизни миллионов россиян // Паритет-Медиа. - 20.01.2010. - URL.: <http://www.iapm.ru/showpage.php?id=169&h=4>
298. Милов В. Стадионы убыток // Газета.ру. - 28.04.2012. - URL.: <http://sport.gazeta.ru/column/milov/4566689.shtml>
299. Минрегион: затраты на олимпийскую стройку в Сочи и Лондоне почти равны // РИА-Новости. - 24.02.2009. - URL.: <http://ria.ru/economy/20090224/163028250.html#ixzz24UwFtIPj>
300. Минрегион оценил расходы на Олимпиаду в Сочи в 1 трлн рублей // Взгляд. - 29.09.2009. - URL.: <http://www.vz.ru/news/2009/9/29/332019.html>
301. Митюхин Е. Воровство в "Росатоме" // Руспрес. - 23.12.2009. - URL.: <http://www.rospress.com/hearsay/5731/>
302. На Олимпийских объектах в Сочи происходит чудовищный беспредел? // Коррупция.NET. - 21.11.2011. - URL.: <http://corrupcia.net/talks/talk-378.html>
303. На что тратим? Стоимость объектов в Сочи завышена на 15,5 млрд рублей // Expert Online. - 06.03.2013. - URL.: <http://expert.ru/2013/03/6/na-chto-tratim/>
304. Нанотехнологии: определения и классификация // Российские нанотехнологии. - № 7-8. - 2010. - URL.: http://www.nanorf.ru/events.aspx?cat_id=224&d_no=2654
305. Наумов Д. Прерванный полет зажиточного банкрота // Век. - 30.03.2012. - URL.: <http://wek.ru/ekonomika/78818-prervannyj-polet-zazhitchnogo-bankrota.html>
306. Наумов И. Олимпийские миллиарды закатывают в асфальт // Независимая газета. - 28.06.2010. - URL.: http://www.ng.ru/economics/2010-06-28/1_socchi.html
307. Немцов Б.Е., Мартынюк Л. Зимняя олимпиада в субтропиках / Независимый экспертный доклад. - М.: 2013. - с.14-18. - URL: <http://www.putin-itogi.ru/cp/wp-content/uploads/2013/05/ZimniayaOlimpiadaVSubtropikah-Nemtsov-Martyniuk.pdf>
308. Немцов Б., Милов В.: Сочи и Олимпиада – независимый экспертный доклад // Солидарность. - 2009. - стр. 39. - URL.: http://www.rusolidarnost.ru/files/Sochi_i_Olimpiada.pdf

309. Немцов Б.Е. На Олимпиаде украли 25-30 млрд долларов // Эхо Москвы. – 11.02.2013. - URL.: http://www.echo.msk.ru/blog/nemtsov_boris/1009664-echo/
310. Нефинансовый отчет об устойчивости развития и экологической ответственности за 2010 год // ГК «Олимпстрой». – 26.12.11. - URL.: http://www.scos.ru/common/upload/Olimpstroy_GO_20101.pdf
311. Нигматулин Б. Электроэнергетика России. Мифы и реальность // ЭнергоРынок, - 05.2011. - URL.: <http://www.ipem.ru/index.php/2008-08-13-11-25-22/2008-08-15-13-17-11/997-2011-07-27-11-12-56.html>
312. Никитчук И. Ренессанс или утопия // Меченный атом. - 14.08.2012. - URL.: <http://m-atom.ru/article/514>
313. Новый акционер ВАЗ // Эксперт. – 17.08.2007. - URL.: <http://expert.ru/2007/08/17/vaz>
314. О деятельности и перспективах развития Корпорации «Ростехнологии» и ее организаций за 2008 год. Информационный букл *et* // ГК «Ростехнологии». – 2009. - URL.: http://www.rb.ru/dop_upload/file_2010-06-01_11.47.29_rostech_v9.pdf
315. ОАО «АвтоВАЗ» // РБК. – 2012. - URL.: <http://www.rbc.ru/companies/autovaz.shtml>
316. Оборонительные системы // Wikipedia. – 08.06.2012. – URL.: http://ru.wikipedia.org/wiki/Оборонительные_системы
317. Олимпстрой получит на строительство в Сочи 304 млрд. рублей // Интерфакс. – 08.09.2011. - URL.: <http://www.interfax-russia.ru/South/main.asp?id=257618>
318. ООО «Усолье-Сибирский Силикон» начинает запуск собственного водородного производства // РОСНАНО. - 07.03.2012. - URL.: <http://www.rusnano.com/projects/portfolio/news/76503>
319. Орлов Г. Росстат считает отечественный автопром нанотехнологичным производством // 3dnews.ru. – 18.07.2010 - URL.: <http://www.3dnews.ru/news/Rossat-schitaet-otechestvennyi-avtoprom-nanotehnologichnim-proizvodstvom>
320. Отчет Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта за 2010 год // ГК «Олимпстрой». – 26.05.2011. - URL.: http://www.scos.ru/ru/about/financial/index.php?id_101=1860&from3_101=2
321. Отчет об устойчивом развитии «ВЭБ» в 2010 году // ВЭБ. – 30.11.2011. - URL.: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/reports/rsd/rsd_10_rus.pdf
322. Отчетность ОАО "Корпорация ВСМПО-АВИСМА" по РСБУ за 2012 год // ВСМПО-Ависма. – 20113. – 79 с. - URL.: http://www.vsmopo.ru/files/user_groupes/Administrator/Section/254/rsby-2012.pdf
323. Павлова А. Стандартом ниже // Восточно-Сибирская правда. - 07.06.2013. - URL.: <http://www.vsp.ru/economic/2013/06/07/532830>
324. Петлевой В. Компания Plastic logic отказалась от производства планшетов, которые показывала Путину // РБК. – 17.05.2012. - URL.: <http://www.rbcdaily.ru/2012/05/17/media/562949983856072>
325. Пиковская Т. Своим путем // Energy Consulting. – 06.08.2008. - URL.: <http://www.ec-group.ru/press/press/detail.php?ID=818&print=Y>
326. Полевой М. Чисто кремний по-украински // Минпром. - 17.12.2009. - URL.: <http://www.infogeо.ru/metalls/press/?act=show&rev=4509>
327. Попова Н. Арест бродячего реактора // Аргументы Недели. - № 34 (275). - 01.09.2011. - URL.: <http://www.argumenti.ru/society/n304/122685>
328. Попова Н. В Росатом пришли с обысками // Аргументы Недели. - №43 (233). – 03.11.2010. - URL.: <http://www.argumenti.ru/rassledovanie/n262/82566>

329. Попова Н. Заявление о сговоре корпорации Росатом с рядом ведущих российских СМИ // PRo Атом. - 07.03.2012. - URL.: <http://proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=3622>
330. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации // Президент России. - 12.11.2009. - URL.: <http://www.kremlin.ru/transcripts/5979>
331. Презентация бренда «Сочное» в рамках X Юбилейного международного экономического форума Сочи 2011. Пресс-релиз // Лента.ру. - 23.09.2011. - URL.: <http://lenta.ru/news2/2011/09/23/sochi/>
332. Президентское послание Федеральному собранию. Полный текст // РИА-Новости. - 26.04.2007. - URL.: <http://ria.ru/doc/20070426/64466954.html>
333. Программа развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 года // Роснано. – Москва. 2008. - URL.: <http://www.rusnano.com/Document.aspx/Download/15335>
334. Развитие инфраструктуры в России: новые задачи, старые проблемы // ОАО «Сбербанк». – 21.04.2010. – 25c. - URL.: http://sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/Review_10.pdf
335. Расходы на Олимпиаду-2014 удивили Медведева // Sochi News. - 16.03.2011. - URL.: <http://sochinews.net/olimpiya/504-rasxody-na-olimpiadu-2014-udivili-medvedeva.html>
336. Рейтинг зарплат топ-менеджеров — 2011 // Forbes. – 20.11.2011. - URL.: <http://www.forbes.ru/rating/zarplaty-rukovoditelei/2011>
337. Рейтинг программ инновационного развития госкорпораций и компаний с государственным участием // Эксперт РА. – Москва. 2012. - URL.: http://www.raexpert.ru/researches/pir_2012/pir_2012.pdf
338. Росатом ищет своего кандидата в мэры Новоуральска // Российское атомное сообщество. - 23.08.2012. - URL.: <http://www.atomic-energy.ru/news/2012/08/23/35491>
339. Роснано одобрило 93 проекта из полученных 1,8 тыс. заявок // РИА Новости. – 2010. - 08.09, URL.: <http://rian.ru/science/20100908/273539168.html>.
340. Российский статистический ежегодник 2011 // Росстат. – 2011. - URL.: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm
341. Россия, всемирный обзор экономических преступлений // PwC, - 11.2011 – 26 с. - URL.: http://www.pwc.ru/en_RU/ru/forensic-services/assets/Economic-survey-2011-Russia-ru.pdf
342. Росфиннадзор выявил нарушения на 6,8 млрд руб. при строительстве дорог в Сочи // Ведомости. – 13.08.2013. - URL.: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/15166071/rofnnadzor-vyyavil-narusheniya-na-68-mlrd-rub-pri#ixzz2gykIgCJe>
343. Самофалова О. Россия выделилась // Взгляд. – 01.02.2013. - URL.: <http://www.vz.ru/economy/2013/2/1/618531.html>
344. Самые богатые люди страны // ВЦИОМ. - 13.10.2006. - URL.: <http://wciom.ru/index.php?id=268&uid=3395>
345. Свыше половины страны считает ЕР «партией жуликов и воров»// Левада-Центр. - 29.04.2013. - URL: <http://www.levada.ru/29-04-2013/svyshe-poloviny-strany-schitaet-er-partiei-zhulikov-i-vorov>
346. Сводная информация о реализуемых Агентством мероприятиях по предупреждению банкротства банков // ACB, - 01.09.2013, - URL.: www.asv.org.ru/sanation/sanation.xls
347. Северцев Н. «Крах» Сергея Кириенко? // The Moscow Post. - 15.05.2012. - URL.: http://www.moscow-post.ru/economics/krax_sergeja_kirienko8991/
348. Семейная империя Чемезовых: от банка и цементного бизнеса до ресторана // Бизнес-Online. - 28.02.2011. - URL.: <http://www.business-gazeta.ru/article/36585/12/>

349. Сергеев В. Ростех совместно с МВД создает рабочую группу по борьбе с коррупцией // Военные новости России. - 04.04.2013. - URL.: <http://voennovosti.ru/2013/04/rostex-sovmestno-s-mvd-sozdaet-rabochuyu-gruppu-po-borbe-s-korrupcij/>
350. Симачев Ю.В., Кузык М.Г. Государственные корпорации: проблемы и новые возможности // Наука и технологии России. - 19.03.2009. - 26 с. - URL.: <http://www.strf.ru/attach/attach4.doc>
351. Смирнов С. На «АвтоВАЗе» раскрыты миллиардные хищения // Ведомости. - 09.06.2011. - URL.: http://www.vedomosti.ru/companies/news/1292397/na_avtovaze_raskryty_milliardnye_hischeniya
352. Состояние судебной системы в России // Международная комиссия юристов, - Женева, Швейцария, - 11.2010. - 43 с. - URL.: <http://www.zasudili.ru/document/doklad.pdf>
353. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991 – 2010 гг. (приложение к статистическому сборнику "Российский статистический ежегодник. 2011") // Росстат. - 2011. - URL.: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1270707126016.
354. Список аффилированных лиц ОАО «РОСНАНО» // ОАО «Роснано». - 01.02.2012. - URL.: <http://www.rusnano.com/Document.aspx/Download/33731>
355. Степаненко П. Российский бутанол тулунского разлива // The Chemical Journal. – 09.2008, с.34-37. - URL.: <http://www.univer.ru/ftproot/Biobutanol.pdf>
356. Стоимость строительства хоккейных арен. Или индикатор совести // Sports.ru . - 27.04.2010. - URL.: <http://www.sports.ru/tribuna/blogs/atribut/82780.html>
357. Столяров Г. Варламова О. "Рособоронэкспорт" ставит на своих // Ведомости. - 21.08.2007. - URL.: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2007/08/21/131340>
358. Стратегия деятельности Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» до 2020 года. – Москва: ОАО «РОСНАНО», 2008. - URL.: <http://www.rusnano.com/Admin/Files/FileDownload.aspx?id=1755>
359. Стратегия развития Государственной корпорации «Ростехнологии» на период до 2020 года. Основные положения. – Москва: ГК «Ростехнологии», 2011. - URL.: http://omskmark.moy.su/Bulletin-INNO/INNO-law/2011_06_26_strategy_development_rostekhnologii.pdf.
360. Строим новую индустрию // ОАО «Роснано». – 2012. – 57 с. - URL.: http://www.rusnano.com/upload/images/Common/ROSNANO_Booklet_2012_RUS.pdf
361. Строительство дорог (Навстречу Сочи 2014) // ОАО «РЖД», 2013, - URL.: http://rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5160
362. Строительство совмещенной автомобильной и железной дороги Адлер – горноклиматический курорт «Альпика-Сервис» // СК-Мост. – 2011. - URL.: http://www.skmost2014.ru/files/brochure_skmost2014.pdf
363. Сулакшин С.С. Нужны ли российской экономике госкорпорации? // Институт проблем предпринимательства. – 18.09.2009. - URL.: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=007003>
364. Счетная палата обвинила "Олимпстрой" в удорожании объектов Игр-2014 // РБК. - 06.03.2013. - URL.: <http://top.rbc.ru/politics/06/03/2013/848168.shtml>
365. Счетная палата отметила эффективность «Росатома» // АПН.Ру. – 26.09.2012. - URL.: <http://www.apn.ru/news/article25274.htm>
366. Счетная палата проверила госкорпорации // Счетная Палата РФ. - 24.05.2011. - URL.: <http://www.ach.gov.ru/ru/news/archive/24052011-1/a.fplink/>

367. Счетная палата РФ начала проверку деятельности российских госкорпораций в оффшорах // РБК. – 27.02.2012. - URL.: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20120227181456.shtml>
368. Счетная палата: деньги из ВЭБа и ОАО "РВК" уходят "не туда" // Право.ру. – 17.08.2010. - URL.: <http://pravo.ru/news/view/36152>
369. Сын сотрудника правительства заработал на олимпийской дороге // ИА СОЧИ-24. – 28.08.2012. - URL.: <http://sochi-24.ru/sochi-2014/syn-sotrudnika-pravitelstva-zarabotal-na-olimpijskoj-doroge.2012828.53642.html>
370. Татьяна Михайлова, профессор РЭШ // Лента.Ру, 11.11.2011. - URL.: <http://lenta.ru/conf/mikhailova/>
371. Тезисы выступления Министра Э.С. Набиуллиной в Совете Федерации на совещании «О работе над проектом федерального закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» // Минэкономразвития России. - 24.01.2012. - URL.: http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20120124_007
372. Товкайло М., Петрова О., Кравченко Е. Госкомпании обещают потратить на инновации 4,2 трлн руб. до 2020 г. // Ведомости. - 28.08.2012. - URL.: http://www.vedomosti.ru/finance/news/3317071/abstraktnye_trilliony
373. Трансферное ценообразование. Изменения в НК РФ: новые правила контроля за ценами для целей налогообложения // ФБК. – 29.07.2011. - URL.: http://www.fbk.ru/upload/images/FBK_Alert_2907_2011.pdf
374. Трещанин Д. Олимпиада в Сочи подорожала до триллиона // Свободная пресса. – 07.06.2010. - URL.: <http://svpressa.ru/t/26105/?odkl=1>
375. Трифонов В. Владимир Дмитриев своей подписью канализировал откат в офшор // Руспрес. – 06.03.2012. - URL.: <http://rospres.com/specserv/9922/>
376. Тюменев В., Хазбиев А. Гринмейл национального масштаба // Эксперт. - 31.03. – 2008б. - URL.: http://expert.ru/expert/2008/13/grinmeil_nacionalnogo_masshtaba/
377. Фураев А. Тяжелые ядра российской энергетики // Наша Версия. - 10.11.2008. - URL.: http://www.compromat.ru/page_23563.htm
378. Хайрук Р. «Роснано» разочаровалась в приватизации // Финансовая газета. - 14.06.2013. - <http://fingazeta.ru/technology/rosnano-razocharovalas-v-privatizatsii-186849/>
379. Хуторных Е. Госкорпорациям сменят вывески // Московские новости. – 12.08.2012. - URL.: <http://mn.ru/business/20110812/303996591.html>
380. Цветные пластиковые дисплеи площадью до 1,8 кв.м. будут производить на заводе Plastic Logic в Алабушево // Zelenograd.ru. - 27.12.2010. - URL.: <http://www.zelenograd.ru/news/5370/>
381. Чеберко И. Минрегионразвития потребовало объяснений у «Олимпстроя» // Известия. – 13.05.2012. - URL.: <http://izvestia.ru/news/524253>
382. Чемезов Сергей. Генеральный директор госкорпорации "Ростехнологии" // Лента.ру. – 2013. – URL: <http://lenta.ru/lib/14160050/full.htm>
383. Чубайс А. Кто интересовался нашими электронными учебниками? // Livejournal. - 24.08.2011. - URL.: <http://a-chubais.livejournal.com/41069.html>
384. Шварев А. Нано-пурга: правда, стоящая за эйфорией нанотехнологии // Nanometer.ru. – 2007. – 14.06. – URL.: http://www.nanometer.ru/2007/06/14/nanohype_hype_3106.html
385. Шварев А. Нано-пурга III - Разоблачение мифа о триллионном нанотехнологическом рынке // Nanometer.ru. – 2008. – 01.24, – URL.: http://www.nanometer.ru/2008/01/24/12012041392196_5767.html
386. Шлейнов Р. Бизнес-интересы сына и жены Сергея Чемезова простираются от банков до лекарств // Ведомости. – 28.02.2011. – URL.: http://www.vedomosti.ru/2011/02/28/12012041392196_5767.html

http://www.vedomosti.ru/library/news/1387711/biznesinteresy_syna_i_zheny_sergeya_chemezo va_prostirayutsya#ixzz2gKiUrYGq

387. Шлейнов М. Тень энергетика // Ведомости. – 23.01.2012. - URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/274567/ten_energetika

388. Юридические лица России Globalstat.ru // Globalstat.ru. – 2010. – URL: <http://globalstat.ru/>

389. Якунин В. VIII бизнес-форум "Стратегическое партнерство 1520" // Блог Владимира Якунина. - 05.06.2013. - URL.: <http://v-yakunin.livejournal.com/72634.html>

390. PocketBook: ответы на все вопросы // Hi-teqh.mail.ru. – 09.07.2012. - URL: http://hi-tech.mail.ru/article/misc/pocketbook_questions_2012.html

Источники на иностранных языках

391. Alm J. World Stadium Index // Danish Institute for Sports Studies. - Play the Game. - 05.2012. - URL: <http://www.playthegame.org/knowledge-bank/theme-pages/world-stadium-index.html>

392. Antonova M. Italian, Russian Firms to Build Helicopter Factory // The Moscow Times. – 23.06.2010. - URL.: <http://www.themoscowtimes.com/business/article/italian-russian-firms-to-build-helicopter-factory/408863.html>

393. BEEPS At-A-Glance 2008. Cross Country Report // The World Bank Group. - 01.2010. – 64 pp. – URL: http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/BEEPS_Cross_Country_Report_2010.pdf

394. Berle Adolf A., Means Gardiner C. The Modern Corporation and Private Property // Hartcourt, Brace & World, 1968 (10th printing, 2009), 330 pp.

395. Berube D.M. - "Nano-Hype: The Truth Behind the Nanotechnology Buzz", Amherst, N.Y.: Prometheus Books, 2006. - 521 pp.

396. Blaug R., Horner L., Lekhi R. Public value, politics and public management // The Work Foundation – 11.2006. - 72 pp.

397. Bruszt L. Heterarchies and developmental traps // Brazilian journal of political economy. - Vol. 21. №1 (81). - 01-03.2001. - URL: <http://www.eui.eu/Documents/DepartmentsCentres/SPS/Profiles/Bruszt/HeterarchiesDevelopmentalTraps.pdf>

398. Buchel G. Oerlikon Solar's path to grid parity // Oerlikon Solar. - 11.06.2008. - URL: <http://events.solarplaza.com/thethinfilmfuture/secured/lib/downloads/TTFFOS.pdf>

399. Cellulosic ethanol // Wikipedia, - 2013. - URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Cellulosic_ethanol

400. Corruption perceptions index 2011 // Transparency International. – 2011. – Berlin. – 7 pp. - URL: http://files.transparency.org/content/download/101/407/file/2011_CPI_EN.pdf

401. Crony capitalism // Wikipedia. – 10.02.2013. - URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Crony_capitalism

402. Deegan C. M. Financial accounting theory. – North Ryde, N.S.W: McGraw-Hill, 2009. - 581 p.

403. Dobbs R. Pohl H. Lin D., Mischke J. Garemo N. Hexter J. Matzinger S. Palter R. Nanavatty R. Infrastructure productivity: How to save \$1 trillion a year // McKinsey Global Institute. - 01.2013. – 100 pp.

404. Dzarasov R. Insider rent makes Russian capitalism: a rejoinder to Simon Pirani // Debatte: journal of contemporary Central and Eastern Europe. – 2012. – Vol. 19. – No. 3 (December), pp. 585-597 (см. перевод на русский: URL.: <http://dzarasov.ru/dzarasov-ruslan-insayderskaya-renta-opredelyaet-rossiyskiy-kapitalizm-otvet-simonu-pirani>).

405. Dzarasov R. Werewolves of Stalinism: Russia's Capitalists and their System // Debatte: journal of contemporary Central and Eastern Europe. – 2011a. – Vol. 19. – No. 1-2

(April-August), pp. 471-497 (см. перевод на русский: URL.: <http://dzarasov.ru/dzarasov-ruslan-oborotni-stalinizma-rossiyskie-kapitalisty-i-ih-stroy>).

406. Dzarasov R. Eichnerian megacorp and investment behaviour of Russian corporations // Cambridge Journal of Economics. – 2011b – Vol. 35. – No. 1, pp. 199-217.

407. Flyvbjerg B., Bruzelius N., Rothengatter W. Megaprojects and Risk: An Anatomy of Ambition // Cambridge. - 2003. - p.213

408. Flyvbjerg B., Bruzelius N., Wee B. Comparison of Capital Costs per Route-Kilometre in Urban Rail // EJTIR, 8, №1(2008), pp.17-30 - URL: http://vbn.aau.dk/files/14076659/Comparison_of_Capital_Costs.pdf

409. Flyvbjerg B. Curbing Optimism Bias and Strategic Misrepresentation in Planning: Reference Class Forecasting in Practice // European Planning Studies Vol. 16, No. 1, January 2008, pp.3-21

410. Flyvbjerg B. Stewart A. Olympic Proportions: Cost and Cost Overrun at the Olympics 1960–2012 - Working Paper // Saïd Business School, University of Oxford. - 06.2012.

411. Foss N.J., Klein P.G. Critiques of transaction cost economics: An overview // Organizations and markets. – 09.2009. – 11p. - URL: <http://organizationsandmarkets.files.wordpress.com/2009/09/foss-and-klein-critiques-of-transaction-cost-economics-an-overview.pdf>

412. Gelman V. Russia's crony capitalism: the swing of the pendulum // Open Democracy. - 14.11.2011. - URL: <http://www.opendemocracy.net/od-russia/vladimir-gelman/russia%E2%80%99s-crony-capitalism-swing-of-pendulum>

413. Global Corruption Report 2007: Corruption and judicial systems // Transparency International, - 25.05.2007. – 372 pp. - URL: http://files.transparency.org/content/download/173/695/file/2007_GCR_EN.pdf

414. Goldberg I., Goddard J. G., Kuriakose S., Racine J.-L. Igniting Innovation: Rethinking the Role of Government in Emerging Europe and Central Asia // World Bank. – 2011. – 168 pp.

415. Government-owned corporation // Wikipedia. – 22.02.2013. - URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Government-linked_company

416. Heil A. Russia Burns Its Fingers In E-Reader Joint Venture // Радио Свобода. – 22.05.2012. - URL: <http://www.rferl.org/content/russia-burns-fingers-plastic-logic-joint-venture-ereader/24589320.html>

417. Hellman J., Jones G., Kaufmann D., Schankerman M. Measuring Governance, Corruption, and State Capture: How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies // The World Bank. – 04.2000. - URL: <http://www.ucema.edu.ar/cegopp-base/download/GovernanceCorruption.pdf>

418. Jaruzelski B., Loehr J. Holman R. The Global Innovation 1000: Making Ideas Work // Booz&Co. – 27.11.2012. - <http://www.strategy-business.com/article/00140?gko=f41fe>

419. IHS iSuppli: Polysilicon prices to fall further in 2012 // Solarserver. -19.04.2012. - URL: <http://www.solarserver.com/solar-magazine/solar-news/current/2012/kw16/ihis-isuppli-polysilicon-prices-to-fall-further-in-2012.html>

420. Introducing the 2011 Financial Secrecy Index // Tax Justice Network. - 04.10.2011. - URL: <http://www.financialsecrecyindex.com/>

421. Kar D., Curcio K. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2000-2009 // Global Financial Integrity. - 01.2011. – 64 pp. - URL: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2010/gfi_iff_update_report-web.pdf

422. Kar D. Freitas S. Russia: Illicit Financial Flows and the Role of the Underground Economy // Global Financial Integrity, - February 2013. – 68 pp. - URL: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2010/gfi_iff_update_report-web.pdf

http://russia.gfintegrity.org/Russia_Illicit_Financial_Flows_and_the_Role_of_the_Underground_Economy-HighRes.pdf

423. Krueger A. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // American Economic Review №64. – 1974. – p.291-303
424. Malmström C. Fighting corruption: From intentions to results // European Commission – 05.03.2013. - URL.: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-13-187_en.htm
425. Mokyr J., Nye J. Distributional Coalitions, the Industrial Revolution, and the Origins of Economic Growth in Britain // Southern Economic Journal. – №74 (1). – 2007. – p.50-70. - URL: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/Charleston-Olson-8.PDF>
426. Moore M.H. Creating Public Value: Strategic Management in Government / M.H. Moore. London: Harvard University Press, 1995. 402 p.
427. Niskanen W.A. Bureaucracy & Representative Government // Aldine Transaction. - 2007. - 257 pp. - URL: <http://books.google.ru/books?id=dOYe1ld9F1QC>
428. Oerlikon Annual Report 2011 // Oerlikon.com. - 2012. - URL: http://annualreport.oerlikon.com/uploads/bricks/download/asset_en/466/OC_Oerlikon_Annual_Report_2011.pdf
429. Oerlikon wins landmark Asian solar order // Reuters. - 01.06.2011. - URL: <http://www.reuters.com/article/2011/06/01/oerlikon-idUSLDE75006I20110601>
430. Orwell G. James Burnham and the managerial revolution // Berkeley young socialist league - 1955, - 20 pp. URL: <http://archive.org/stream/JamesBurnhamAndTheManagerialRevolution/239011f#page/n0/mode/2up>
431. Ostrovsky A. The Sochi Olympics: Castles in the sand // The Economist. - 13.07.2013. - URL.: <http://www.economist.com/news/europe/21581764-most-expensive-olympic-games-history-offer-rich-pickings-select-few-castles>
432. Parker G. Self-policing in politics: the political economy of reputational controls on politicians // Princeton University Press. 2004. - 192 pp.
433. Pasour E.C. Rent Seeking: Some Conceptual Problems and Implications // The Review of Austrian Economics. - 1984. - p.123-143. - URL: http://www.mises.org/journals/rae/pdf/rae1_1_8.pdf
434. Shanan Z. Solar Startup Looking to Cut Cost of Solar Panels 50% // Planetsave.com. - 04.03.2012. - URL: <http://planetsave.com/2012/03/14/solar-startup-looking-to-cut-costs-of-solar-panels-50/>
435. Pirani S. What makes Russian capitalism: a response to Ruslan Dzarasov // Debatte: journal of contemporary Central and Eastern Europe. – 2011. – Vol. 19. – No. 1-2 (April-August), pp. 499-506 (см. перевод на русский: URL.: <http://dzarasov.ru/pirani-simon-cto-opredelyaet-rossiyskiy-kapitalizm-otvet-ruslanu-dzarasovu>).
436. Schlissel D. Biewald B. Nuclear Power Plant Construction Costs // Synapse Energy Economics. - 06.2008. - <http://www.synapse-energy.com/Downloads/SynapsePaper.2008-07.0.Nuclear-Plant-Construction-Costs.A0022.pdf>
437. Schneider F. Buehn A. Montenegro C. Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 // The World Bank. - 06.2010. – 52 pp. - URL.: www.worldbank.org
438. Sochi: The impact of the 2014 Winter Olympics - Special Report // Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko. – 11.2007. - URL: <http://www.1rre.ru/upload/iblock/330/analitics-realty-15122009-8.pdf>
439. Sonin, Konstantin, State Capture and Corruption in Transition Economies (April 30, 2009). URL: <http://ssrn.com/abstract=1397325> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1397325>

440. Statutory corporation // Wikipedia. – 21.01.2013. - URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Statutory_corporation
441. Sun L., Rath S. Fundamental Determinants, Opportunistic Behavior and Signaling Mechanism: An Integration of Earnings Management Perspectives // International Review of Business Research Papers. – 2008. – Vol. 4. – №4. – 08-09, pp. 406-420. - URL: <http://www.bizresearchpapers.com/32-Lansun.pdf>
442. Sutch H. International state capture // International Anti-Corruption Conference 2010. - URL: <http://iacconference.org/documents/statecapture.pdf>
443. Tausch A., Social Cohesion, Sustainable Development and Turkey's Accession to the European Union: Implications from a Global Model // Alternatives: Turkish Journal of International Relations. – 2003. – 2(1).
444. The Winter Olympics construction projects // Regione Piemonte. - 2006. - URL: <http://www.regione.piemonte.it/pressway/dwd/presskit/07.pdf>
445. The World's Billionaires 1996-2012 // Forbes. – 2013. - URL: <http://www.forbes.com/billionaires/list/>
446. The XVIII Olympic Winter Games. Vol. II Sixteen Days of Glory // The Organizing Committee for the XVIII Olympic Winter Games Official Report. – Nagano. - 1998. p.356
447. Trends in Corruption and Regulatory Burden in Eastern Europe and Central Asia // The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. - 2011. – 78 pp. - URL: http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/2011_report_fullreport.pdf
448. Value Chain Activity: Producing Polysilicon // Greenrhinoenergy . – 2011. - http://www.greenrhinoenergy.com/solar/industry/ind_01_silicon.php
449. Vernengo M. Technology, Finance, and Dependency: Latin American Radical Political Economy in Retrospect // Review of Radical Political Economics. – Fall. - 2006 vol. 38 №4, pp. 551-568.
450. Watts R.L., Zimmerman J.L. Positive Accounting Theory // New Jersey: Prentice-Hall, Inc. – 1986.
451. Yakovlev E., Zhuravskaya E. State Capture: From Yeltsin to Putin // Centre for Economic and Financial Research at New Economic School. – 01.2006. - 22 p. - URL: http://www.cefir.ru/papers/WP94_Zhuravskaya_Yakovlev.pdf
452. Yang M. Future is Uncertain for eBook Readers // iSuppli. – 06.09.2010. - URL: <http://www.isuppli.com/Memory-and-Storage/MarketWatch/Pages/Future-is-Uncertain-for-eBook-Readers.aspx>

ПУБЛИКАЦИИ СОИСКАТЕЛЯ

I. Статьи в изданиях, рекомендованных ВАК по экономике

453. Соколов А.А. Инсайдерский контроль в государственных корпорациях России // Теория и практика общественного развития [Электронный ресурс]. – №12. – 2012а - URL: <http://www.teoria-practica.ru/-12-2012/economics/sokolov.pdf> (0,3 п.л.)
454. Соколов А.А. Инсайдерский контроль и инвестиции ГК «Олимпстрой» // Интернет-журнал «Науковедение» [Электронный ресурс]. – №4. – 2012б - URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/68evn412.pdf> (2,2 п.л.)
455. Соколов А.А. Инвестиционное поведение государственных корпораций в условиях инсайдерского контроля // Вестник университета (Государственный университет управления). - №6 (март). – 2013а. (0,55 п.л.)
456. Соколов А.А. Инсайдерский контроль над государственными корпорациями и его последствия для российской экономики // Общество и экономика. - №3 (март). – 2013б (0,5 п.л.)

II. Статьи в изданиях, не входящих в список ВАК

457. Соколов А.А. Развитие экономики с элементами государственного планирования на примере республики Беларусь // За ответственную власть [Электронный ресурс]. – 02.06. – 2012в. - URL: <http://igpr.ru/lukashenko1994-2011> (1,35 п.л.)

458. Соколов А.А. В «Роснано» более 25-35% средств изымается в виде ренты инсайдеров // За ответственную власть [Электронный ресурс]. – 13.07. – 2012г. - URL: http://igpr.ru/articles/v_rosnano_bolee_25_35_sredstv_izymaetsja (4,4 п.л.)

459. Соколов А.А. Олигархичность российской экономики как фактор деградации // Newsland [Электронный ресурс]. – 19.07. – 2012д. - URL: <http://www.newsland.ru/news/detail/id/999277/> (1,75 п.л.)

460. Соколов А.А. Затраты на Олимпиаду в Сочи рекордные за всю историю Олимпийских игр // За ответственную власть [Электронный ресурс]. – 16.08. – 2012е. - URL: http://igpr.ru/articles/zatraty_na_olimpiadu_v_socchi (3,1 п.л.)

461. Соколов А.А. Изъятие инсайдерской ренты в госкорпорации "Росатом" привело к росту плановой стоимости АЭС на 46% // За ответственную власть [Электронный ресурс]. – 29.08. – 2012ж. - URL: http://igpr.ru/articles/izjatие_insajderskoj_renty_v_goskorporacii_rosatom (2,0 п.л.)

462. Соколов А.А. Инсайдерский контроль в государственной корпорации "Ростехнологии" // За ответственную власть [Электронный ресурс]. – 10.09. – 2012з. - URL: http://igpr.ru/articles/insajderskij_kontrol_v_gosudarstvennoj_korporacii_rostehnologii (2,2 п.л.)

463. Соколов А.А. Государственные корпорации России в условиях периферийного капитализма // Экономика мегаполисов и регионов. - №5(47) (декабрь). – 2012и, с.38-49 (1,2 п.л.)

III. Тезисы докладов и выступлений

464. Соколов А.А. Современная Россия как периферия мирового капитализма // Россия 2030 глазами молодых ученых: Материалы Всероссийской научной конференции, 11 марта, Москва / Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. – М.: Научный эксперт, 2011а. с.32-42 (0,75 п.л.)

465. Соколов А.А. Судьба российской космонавтики: основы побед и причины поражений (текст выступления на Международной научной конференции «Человек-Земля-Космос: диалектика взаимосвязи стратегических социальных и технических проектов». - 15-16 апреля 2011 г. - г. Москва – Мемориальный музей космонавтики) // За ответственную власть [Электронный ресурс]. – 11.04. – 2012к. - URL: <http://igpr.ru/node/972> (0,65 п.л.)

466. Соколов А.А. Роль государственных корпораций в развитии инноваций в современной России // Инновационное развитие экономики России: институциональная среда: Четвертая Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 20-22 апреля 2011 г. Сборник статей: Том 4 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова; ТЕИС, 2011б. – 1094 с. (0,9 п.л.)

467. Соколов А.А. Инсайдерский контроль в государственных корпорациях как препятствие долгосрочному экономическому развитию // Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации. 9-я Международная конференция (25–27 мая 2011 г.). Часть 1: М.: Издательство Московского университета, 2011в, с.508-518 - URL: http://www.spa.msu.ru/uploads/files/books/konf_1.pdf (0,6 п.л.)

468. Соколов А.А. 20 лет безответственности власти хуже оккупации (текст выступления на Всероссийской научной конференции «От СССР к РФ: 20 лет - итоги и уроки» 25 ноября 2011 г. - г. Москва – Институт океанологии РАН // Newsland [Электронный ресурс]. – 01.06. – 2012л. - URL: <http://www.newsland.ru/news/detail/id/968246/> (0,40 п.л.)

469. Соколов А.А. Инсайдерский контроль в государственных корпорациях как препятствие модернизации (текст выступления на XIII Международной научной конференции «Модернизация России: ключевые проблемы и решения»). – 20-21.12. – 2012г - Москва – ИНИОН РАН. – (0,75 п.л.)