

НАЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: СИСТЕМНЫЙ ФАКТОР РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

С. И. Межов¹, И. С. Межов²

¹ Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

² Малое инновационное предприятие ООО «Горизонты Алтая» (Барнаул, Россия)

В статье рассматриваются проблемы становления и развития корпоративной организации бизнеса в решении задач роста экономики России. Современные корпорации развитых стран, обладая огромными материальными и нематериальными активами, человеческим капиталом и передовыми технологиями, по существу, являются главными драйверами экономического развития. Постоянно инвестируя значительные объемы капитала в создание инновационных продуктов, корпорации играют ведущую роль как на существующих рынках, так и создают новые, получая не только среднеотраслевую прибыль, но и ренту. Особую роль в национальных экономиках играют крупные корпорации, поскольку именно они на практике реализуют научно-технический прогресс, создают рабочие места, обеспечивают заказами малые и средние предприятия, дают существенный вклад в ВВП страны и значительные налоговые поступления. Создание условий для появления и развития крупных корпораций в России является актуальной задачей, в том числе и для реализации национальных проектов и программ роста экономики, осуществление которых до настоящего времени сдерживается не адекватной организацией национальной экономики.

Ключевые слова: программа развития, корпорация, модель корпоративного управления, вывоз капитала, институты, структурная политика, нераспределенная прибыль, шumpетирианская рента, стейкхолдеры, системная экономика.

NATIONAL CORPORATE GOVERNANCE MODEL: SYSTEM GROWTH FACTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY

S. I. Mezhov¹, I. S. Mezhov²

¹ Altai State University (Barnaul, Russia)

² Small innovative enterprise LLC "Horizons of Altai" (Barnaul, Russia)

The paper discusses the problems of the formation and development of corporate business organization in solving the problems of economic growth in Russia. Modern corporations of developed countries, possessing huge tangible and non-tangible assets, human capital and advanced technologies, are essentially the main drivers of economic development. By constantly investing significant amounts of capital in the creation of innovative products, corporations play a leading role, both in existing markets, and create new ones, receiving not only average industry profits, but also rents. Large corporations play a special role in national economies, since it is they who practically implement scientific and technological progress, create jobs, provide orders to small and medium enterprises, and make a significant contribution to the country's GDP and significant tax revenues. Creating conditions for the emergence and development of large corporations in Russia is an urgent task, including for the implementation of national projects and economic growth programs, the implementation of which until now has been hampered by the inadequate organization of the national economy.

Keywords: development program, corporation, corporate governance model, export of capital, institutions, structural policy, undistributed profits, Schumpeterian rent, stakeholders, systemic economy.

Проблемы промышленной политики России ряд ученых и экспертов непрерывно обсуждают почти 20 последних лет. Основной предмет обсуждения — необходимость качественного изменения структуры национальной экономики [7, 9, 20, 24, 26]. К сожалению, в рамках принятой модели развития отечественной экономики обсуждаемые проблемы до 2018 г. не находили должного отклика со стороны государственной власти. Майский указ Президента РФ В. В. Путина, в котором формулируется прорывная стратегия действий, в частности: «В целях осуществления прорывного научно-технологического и социально-экономического развития Российской Федерации, ускорение технологического развития Российской Федерации, увеличение количества организаций, осуществляющих технологические инновации, до 50 процентов от их общего числа...»¹ и выход из печати статьи Д. А. Медведева, в которой обозначено, «формирование новой модели роста — императив, заданный как внутренними задачами, так и глобальными трендами. Практически все ведущие страны сталкиваются сейчас с новыми вызовами. К этим вызовам — экономическим, технологическим, социальным, экологическим — следует также отнести усиливающуюся геополитическую напряженность» [21], можно считать реакцией, в том числе на многочисленные публикации о необходимости активизации промышленной политики и экономического роста.

Однако фундаментального ответа на вопрос, какая именно промышленная политика необходима России, по существу нет. Можно ли решение текущих проблем свести к приоритетным целям и программам, выделить источники и объемы инвестиционных ресурсов, или нужны фундаментальные решения, в рамках которых формируются не только программы, но и системные действия организационного, правового, экономического и управленческого характера как на федеральном, так и на региональном уровне. Академик А. Аганбегян подчеркивает, что современная социально-экономическая система России не может удовлетворять наше общество, весь постперестроечный период характеризуется годами стагнации, кризисов и восстановительным ростом [1], при этом основные экономические и социальные показатели РФ за это время практически не росли.

Российские реформы экономики 1990-х — 2000-х как глобальный эксперимент показали, что в выборе модели национальной экономики можно пренебречь историческим рыночным опы-

том, что пока не получило адекватного научно-теоретического и практического анализа, тем не менее необходимо объяснять, почему отсутствует рост экономики, происходит отставание в инновациях, технологии и управлении [27].

В постреформенной экономической модели не были заложены такие системно значимые механизмы рынка, как деятельность крупных инновационно-ориентированных компаний; корпоративная форма бизнеса; предпринимательская активность; участие доходов населения в инвестиционных процессах; мотивация к инновациям. Объяснить это можно тем, что при реформировании плановой экономики были нарушены как фундаментальные, так и элементарные принципы создания рыночной среды. Считалось, что приватизация создаст механизмы саморегулирования рынка и дальнейшее развитие экономики не потребует внешних регулирующих воздействий. К сожалению, в результате несистемного подхода к выбору модели рыночная экономика РФ не смогла обеспечить достойные темпы развития и эффективность использования ресурсов.

Национальные проекты реформирования российской экономики требуют системного подхода. В контексте важности системного подхода и опоры на исторический опыт стран с рыночной экономикой в работе [15] дана характеристика специфической рыночной модели экономики России как «экономике физических лиц», которая в отличие от развитых стран получила у нас достаточно широкое распространение в противоположность корпоративной модели, когда физические лица, опираясь на юридические нормы государства и бизнеса для заключения локальных контрактов, преследуют собственные (индивидуальные) интересы. Там же показаны принципы перехода от «экономике физических лиц» к «экономике социально-экономических и административно-политических систем» и предлагаются организационно-экономические предпосылки перехода в «фазу гармонизированной системной экономики, характеризующейся высоким уровнем координации разномасштабных и разнокачественных подсистем экономики и общества» [13, с. 56].

По нашему мнению, неудачи реформ 2000-х обусловлены тем, что национальная экономика, по ряду объективных и субъективных причин, задержалась на стадии «экономике физических лиц», что во многом лишает ее естественных механизмов саморазвития. Здесь в частности, особую негативную роль играет и «теоретический нигилизм» представителей власти, отвечающих за экономическое развитие, последствием которого являются либо неверные стратегии, либо недооценка условий реализации программ развития, что наблюдалось в 2013–2018 гг. [1, 4, 9].

¹ О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204.

Между тем рыночная практика дает новую информацию «к размышлению» в части теоретического осмысления складывающихся реалий движения современного рынка. Эволюция рыночных форм хозяйствования и экономических отношений изменили традиционное понимание категории «собственность» и требуют другой парадигмы ее реализации в современной системе рыночных отношений. «Классическое понятие “собственность” сегодня не отражает многообразия производственно-хозяйственных отношений в обществе и должно быть заменено понятием “системная собственность”, предусматривающем существенное расширение понятий “субъект собственности” и “объект собственности”» [14].

В этом контексте суть новых взглядов на категорию «частная собственность» состоит в том, что должны наиболее полно учитываться законные права всех инвесторов (собственников) активов корпораций [5, 16, 29].

Национальная экономика должна обеспечивать необходимое качество жизни, устойчивый рост и воспроизводство ключевых социально-экономических параметров страны. Фактически эти приоритеты и нашли отражение в Майских указах президента. В. Полтерович считает, что для выполнения подобных задач необходимо увеличить ВВП на душу населения до европейского уровня в рамках стратегии догоняющего развития [26]. Важно адекватно определить проблемы национальной экономики, ее системно-структурные факторы и выстроить конструктивную программу действий для обеспечения развития [7]. Также предлагают-

ся меры принудительного сглаживания возникших диспропорций и структурно-технологического неравновесия, которые не могут обеспечить рыночные механизмы [9].

С другой стороны, экономическая теория не вполне успевает за экономической практикой, а это означает, что глобальные экономические процессы сверхконцентрации и монополизации бизнеса, вмешательства государств в глобальную конкуренцию, усиления торговых барьеров требуют адекватной научной интерпретации. Требуется ответа вопрос, почему экономические субъекты выбирают те или иные стратегии достижения цели, порой отклоняясь от общепринятых технологий и институтов? Здесь можно подразумевать необходимость конкурентной борьбы, можно предполагать, что спекулятивный интерес в системе «бизнес-власть» начинает доминировать над научными принципами развития экономики [4, с. 31]. Частично это наблюдается в реальной практике взаимодействия бизнеса и власти в России и подтверждает справедливость теоретических предположений, что многие агенты получили в собственность активы, но не продемонстрировали в поведении той самой рациональности, которая якобы должна проистекать из права собственности и теории фирмы [8]. Иллюстрацией данному тезису является явный провал корпоративного управления, приведший к вывозу в течение постперестроечного периода сотен миллиардов долларов из страны.

В таблице 1 показаны объемы вывоза капитала, которые можно рассматривать как потенциальные инвестиции в рост экономики РФ [22].

Таблица 1

Как увеличить объем инвестиций в рост ВВП?

Годы	Объем вывоза млрд долл.	Годы	Объем вывоза млрд долл.
2008	133,6	2013	61
2009	57,5	2014	154,1
2010	30,8	2015	56,9
2011	81,4	2016	15,4
2012	53,9	2017	29

Источник: URL: <http://investorschool.ru/ottok-kapitala-iz-rossii-2017-statistika>

В работе [27] поставлен «диагноз» причинам внеэкономического вывоза капитала за границу — провалы выбранной корпоративной модели организации бизнеса и неограниченной свободы «новых собственников». Но почему-то этот феномен отечественной модели корпоративного управления не находит соответствующей реакции у государственной законодательной и исполнительной власти. Может, государственная власть испытывает некую «робость» перед крупным олигархиче-

ским бизнесом? Конечно, тема совершенствования отечественного корпоративного управления привлекает многих исследователей. Рассматриваются проблемы конкурентоспособности по сравнению с западными корпорациями [29]; неэффективность менеджмента [6]; барьеры конформирования корпоративного капитала в российскую экономику, которые задвигают отечественные корпорации на периферию глобального процесса эволюции [5]; институциональные, инвестиционные и инноваци-

онные проблемы [17, 18]; концептуально-управленческие, когда многие компании из-за дефицита системного мышления, динамических способностей не могут следовать (копировать) апробированным практикам, не говоря уже о способности формировать собственные компетенции и др.

Подводя общую черту этим и многим другим исследованиям, можно сказать, что проблема является следствием системного дефекта формирования общей модели корпоративного управления в российской экономике — суть не реализованные отдельные элементы системной модели корпоративного управления. В чем заключаются задача и функции модели корпоративного управления?

Кратко, на наш взгляд, такая модель должна обеспечивать условия развития корпорации, ее капитализации, эффективно защищать права акционеров, обеспечивать баланс интересов собственников, менеджеров, государства, наемных работников и стейкхолдеров.

Крупные корпорации: материальная основа развития экономики России в условиях рынка. Корпоративная организация бизнеса сыграла ведущую роль в создании общественного богатства. Современные крупные корпорации сочетают в себе высокий научный, проектный и производственный потенциал, который кратко можно представить в таблице 2.

Таблица 2

Системные элементы потенциала крупной современной корпорации [23]

№	Элементы потенциала корпорации	Пояснение
1	Эффективная корпоративная модель, отраслевые компетенции	Инновационный потенциал есть комбинация выделенных факторов, в нашем случае их всего 8
2	Новейшие технологии и технологическое обеспечение в производстве	
3	НИОКР, полный цикл инноваций	
4	Современное конструкторско-технологическое оборудование	
5	Высокопрофессиональные исследователи: ученые, специалисты, конструкторы, технологи	
6	Нематериальные активы	
7	Профессиональный менеджмент: динамические способности	
8	Высокая доля рутин в трудовых процессах, профессиональные компетенции	

Крупная западная корпорация является источником постоянных продуктовых, технологических и управленческих инноваций и явно способствует развитию экономики страны. Она является стабильным источником налоговых платежей, рабочих мест и выступает как один из инструментов социальной политики государства. Например, в японской практике деятельности корпораций все сотрудники являются субъектами японской фирмы, включая рабочих [11].

Таковыми элементами, как это показано в таблице 2, могут обладать только крупные корпорации, поскольку они в состоянии осуществлять все 6 этапов инновационного процесса (фундаментальные и прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, создавать концепт-модели, производить и продавать новые изделия), исследовать сложившееся и создавать новые рынки, что требует больших материальных и финансовых затрат.

Крупные корпорации являются ядром экономики каждой развитой страны, при этом они имеют в той или иной мере уникальные национальные модели корпоративного управления. Такие корпорации обладают огромным капиталом и функционируют как производственно-инновационные структуры. Анализ итогов функционирования рос-

сийских крупных корпораций (см. табл. 3) по объему реализации показывает, что даже самая крупная отечественная корпорация Газпром не входит в 30 ведущих мировых компаний. Из таблицы следует, что в числе лучших российских компаний не представлены промышленные, высокотехнологичные предприятия.

Многие исследователи, характеризуя национальную модель рыночной экономики, указывают, что она не в полной мере создает условия для «взаимодействия бизнеса, государства и общества», «промышленной политики» и «повышения качества институтов». Промышленная политика — важный инструмент реализации концептуальной модели развития национальной экономики, определяет ее структуру, стратегии и программы. В работе [28] убедительно показано, что экономика поступательно растет, если присутствует оптимальный баланс крупных, средних и малых предприятий.

Повышение качества институтов — исключительный императив построения национальной модели корпоративного управления, поскольку здесь кроются огромные резервы обеспечения экономического роста. Необходимо уйти от сложившейся в России инсайдерской (предпринимательской) модели переходной экономики, когда ограниченное

число собственников активов распоряжаются финансовыми результатами корпорации. На практике же для обеспечения подлинного положительного тренда роста необходим целый комплекс сложных, последовательных и адекватных мер и действий, воплощающих глубокие, научно обоснованные программы. Императив адекватности в этой части определяет сложность задачи на уровне самой об-

щей экономической теории. Кроме переосмысления категории «собственность» ведущие зарубежные и отечественные экономисты стали подвергать сомнению справедливость постулата о сочетании предпосылок о максимизации, рыночном равновесии и устойчивости предпочтений, признание такой парадигмы — это «ложный путь экономической теории» [2, 8].

Таблица 3

Рейтинг российских крупнейших компаний по объему реализации в 2017 г.

Номер позиции	Компания	Рейтинг объема реализации	Объем реализации, млрд долл.
1	Газпром	1	91,4
2	НК «Роснефть»	2	74,9
3	НК «ЛУКОЙЛ»	3	74,6
4	Сбербанк России	4	43
5	РЖД	5	26,49
6	Группа ВТБ	6	19,5
7	X5 Retail Group	7	18,1
8	Магнит	8	16
9	Сургутнефтегаз	9	13,9
10	Российские сети	10	13,6
11	Группа «Интер РАО»	11	13
12	АК «Транснефть»	12	12,7
13	Татнефть	15	8,7
14	ГМК «Норильский никель»	16	8,2
15	НоваТЭК	17	8
16	Объединенная компания «Русал»	18	8
17	Группа НЛМК	19	7,6
18	Аэрофлот	20	7,5
19	Башнефть	21	7,4
20	ПАО «Объединенная Авиастроительная Корпорация»	22	6,29
21	Группа «Газпромбанк»	24	6,13
22	Северсталь	25	5,9
23	Русгидро	26	5,6
24	Магнитогорский металлургический комбинат	27	5,6
25	Группа УГМК	28	5,42
26	Вымпелком	29	5,39
27	Т Плюс	32	5,05
28	АК «Алроса»	33	4,8
29	ГК «Мегафон»	34	4,79
30	Сахалин энерджи	37	4,62

Источники: Эксперт 400. Рейтинг крупнейших российских компаний URL: <https://expert.ru/dossier/rating/expert-400/>; The World's Biggest Public Companies URL: <https://www.forbes.com/global2000/list/#header:country>.

Рассматривая исторический генезис моделей корпоративного управления, в работе [27] показано, что цель фирмы — не только в максимизации

стоимости акций, но и в учете интересов стейкхолдеров, что и определяет поведение фирмы. В монографии «Корпоративное управление и инве-

стиционный процесс» [16] показана динамика совершенствования корпоративного управления в развитых странах. В этих процессах участвует бизнес, государство, банки и другие участники. В рыночных экономиках стран сложились разные модели корпоративного управления. На эти различия влияют концентрация собственности и наличие доминирующего акционера: в европейских странах концентрация колеблется от 40 до 80%, в Великобритании — 14%, в США — 25% и в Японии — 33%.

По нашему мнению, выбор национальной модели корпоративного управления является важным условием построения материальной базы реализации национальных проектов. Таблица 4 является примером того, как адекватная модель корпоративного управления способствовала появлению и становлению мощных западных корпораций. Сравнивая таблицы 3 и 4, видим, что отечественные корпорации значительно уступают ведущим мировым по объему реализации, прибыли и капитализации.

Таблица 4

Рейтинг крупнейших компаний по объему реализации и капитализации в 2017 г.

№ п/п	Компания	Объем реализации, млрд долл.	Рейтинг по объему реализации	Капитализация, млрд долл.	Рейтинг по капитализации	Страна
1	Wal-Mart Stores	485,3	1	221,1	22	США
2	China Petroleum & Chemical	255,7	2	105,1	68	Китай
3	Toyota Motor	249,9	3	171,9	37	Япония
4	Volkswagen Group	240,3	4	72,9	107	Германия
5	Royal Dutch Shell	234,8	5	228,8	19	Великобритания
6	Berkshire Hathaway	222,9	6	409,9	5	США
7	JPMorgan Chase	102,5	7	306,6	9	США
8	Apple	217,5	8	752	1	США
9	PetroChina	214,8	9	204,5	26	Китай
10	ExxonMobil	197,5	10	343,2	7	США
11	McKesson	196,5	11	30,5	300	США
12	UnitedHealth Group	184,9	12	160,2	44	США
13	BP	183,8	13	114,7	56	Великобритания
14	CVS Health	177,5	14	79,8	92	США
15	Samsung Electronics	174	15	254,3	14	Южная Корея
16	Daimler	169,5	16	76,1	101	Германия
17	General Motors	166,4	17	50,8	172	США
18	AT&T	163,8	18	249,3	15	США
19	Glencore International	153,7	19	57,3	153	Швейцария
20	EXOR	152,6	20	11,9	320	Италия
21	Ford Motor	151,8	21	44,7	201	США
22	ICBC	151,4	22	229,8	17	Китай
23	AmerisourceBergen	148,3	23	19	310	США
24	China State Construction Engineering	140,8	24	43,2	236	Китай
25	Amazon.com	136	25	427	4	США
26	Hon Hai Precision	135,2	26	54,4	166	Тайвань
27	China Construction Bank	134,2	27	200,5	27	Китай
28	AXA Group	132,2	28	60,8	135	Франция
29	Total	128,1	29	128,1	50	Франция
30	Honda Motor	127,9	30	51,4	179	Япония

Источник: The World's Biggest Public Companies URL: <https://www.forbes.com/global2000/list/#header:country>.

Модель корпоративного управления определяет основные механизмы взаимодействия менеджмента и собственников, распределения доходов, отношений с государством, стейкхолдерами и ряд других.

На рисунке 1 корпорация представлена как система ключевых составляющих и участников (стейкхолдеров) корпорации. Центральным элементом текущего функционирования корпорации является менеджмент. С учетом национальных традиций модель обеспечивает оптимальное взаимодействие всех участников корпорации.

Как показывает практика, особый смысл приобретает содержание целей. Для единоличного собственника корпорации цели корпорации ори-

ентированы на личные, преимущественно потребительские цели индивида, а это приводит к волюнтаристскому подходу использования прибыли, в обход всех институтов и теорий, «собственник» просто присваивает нераспределенную прибыль. На рисунке 1 схематично показано взаимодействие корпорации в процессе функционирования с такими участниками, которые по существу составляют часть ее системной основы и определяют динамический процесс формирования и роста ее капитала.

При этом выделена особая роль менеджмента, обусловленная его функцией в реализации таких системных элементов корпорации, как предпринимательство, ключевые компетенции, инновации, модели развития.

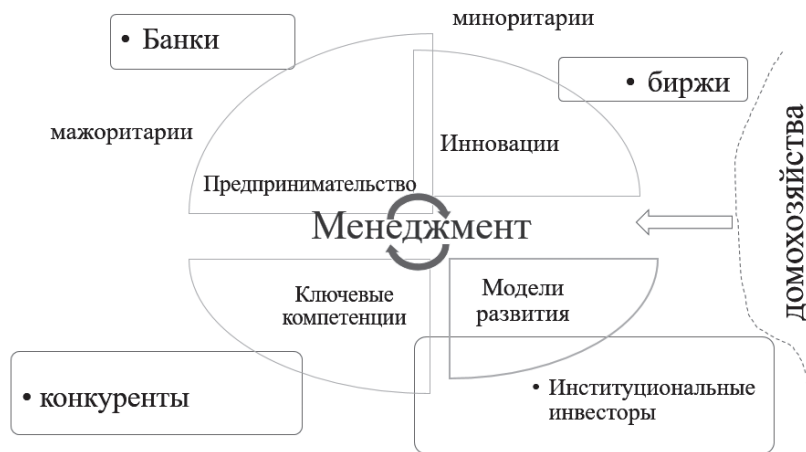


Рис. 1. Системная карта корпорации

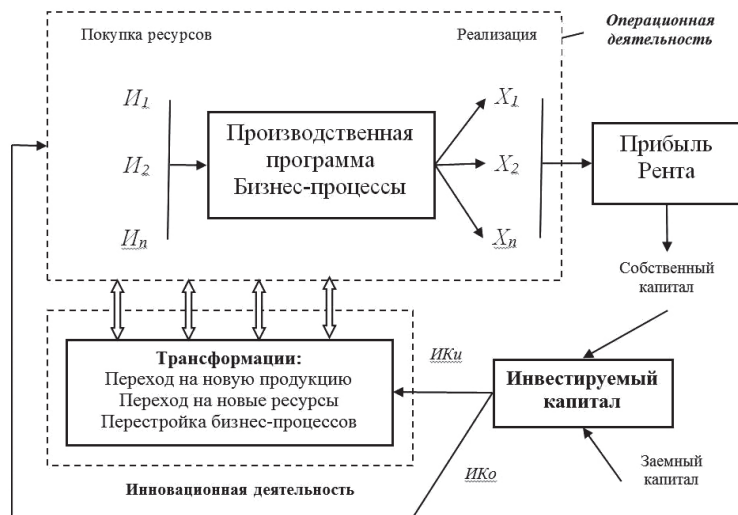


Рис. 2. Система операционных и инновационных процессов корпорации

На рисунке 2 выделен и показан характер взаимодействия основных производственных процессов этой же корпорации [23, 31]. Корпорация

инвестирует капитал в производство i -х продуктов, после реализации которых получает доход, разделяющийся на финансирование операцион-

ных и инновационных процессов ($ИК_o$, $ИК_n$ соответственно).

Инновационно-ориентированная корпорация, постоянно производящая инновационные продукты, получает как среднеотраслевую прибыль, так и шумпетерианскую ренту.

Анализ деятельности современных передовых корпораций показывает, что осуществляя производство высокотехнологичной продукции, они инвестируют огромные капиталовложения в НИОКР и формируют конкурентоспособность на длительном промежутке времени за счет интеллектуального капитала и шумпетерианской ренты [29, 30].

Современная корпорация — это очень сложная динамическая организационно-интеллектуальная система, которая опираясь на исторический опыт, решает множество технических, финансовых, научных, социальных и организационных задач. Ее стратегический потенциал определяется материальными и нематериальными активами, операциями на финансовых рынках, менеджментом и ры-

ночными механизмами. Это позволяет компании занимать в отрасли лидерские, конкурентные позиции, осуществлять полный цикл инноваций и производство [16, 17]. Данные таблицы 5 демонстрируют уровень и объемы затрат на НИР, которые в среднем превышают 20% от объема продаж, а это миллиарды долларов. Не каждая компания может позволить себе изъятие таких сумм из операционной деятельности, однако структура активов, рациональная корпоративная модель, инвестиционная привлекательность и дивидендная политика позволяют сохранять устойчивость и стабильность роста [18]. Деятельность подобных корпораций, во многом определяется правилами координации участников (см. рис. 1), которые и составляют содержание национальной модели корпоративного управления [22]. В этой связи ряд авторов, указывая на сравнительно небольшое количество крупных корпораций в экономике РФ, предлагают подходы к их созданию. Так, в работе [3] предлагают опираться на «новую индустриализацию».

Таблица 5

Мировой рейтинг компаний по расходам на НИР в 2016–2017 гг. (Jaruzelski et al., 2017)

Ранг	Компания	Расходы на НИР			Штаб-квартира
		2017 г., млрд долл.	Изменение от 2012, %	Доля от продаж, %	
1	Amazon	16,1	28,3	11,8	США
2	Alphabet	13,9	13,6	15,5	США
3	Intel	12,7	5,0	21,5	США
4	Samsung Electronics	12,7	-0,1	7,6	Южная Корея
5	Volkswagen Group	12,1	-7,7	5,3	Германия
6	Microsoft	12,0	-0,5	14,1	США
7	Roche Holding	11,4	14,0	21,9	Швейцария
8	Merk	10,1	51	25,4	США
9	Apple	10,0	24,5	4,8	США
10	Novartis	9,6	0,6	19,4	Швейцария
11	Toyota Motor	9,3	5,7	3,8	Япония
12	Johnon&Johnson	9,1	0,5	12,7	США
13	General Motors	8,1	8,0	4,9	США
14	Pfizer	7,9	2,4	14,9	США
15	Ford	7,3	9,0	4,8	США
16	Daimler	6,9	33	4,2	Европа
17	Oracle	6,8	17,8	18,1	США
18	Cisco	6,3	1,4	12,8	США
19	Honda	6,2	13,3	4,9	Япония
20	Facebook	5,9	22,9	21,4	США

В качестве результатов предлагаем ряд важных принципов, которые должны быть заложены в корпоративной модели российской экономики:

1. При формировании правовой базы корпоративных отношений и деятельности корпораций не-

обходимо учитывать позитивный опыт и практику развитых капиталистических стран.

2. В законодательных нормах регулирования корпоративных отношений необходимо строго регламентировать права и обязанности всех участни-

ков: банков, инвесторов, акционеров, государство, менеджмент. В этом регламенте особому контролю необходимо подвергать механизм распределения и использования дохода корпорации, в частности, пропорции оплаты труда топ-менеджеров и наемных работников. Дисбаланс в оплате труда инициирует негативный психологический климат. Это, в свою очередь, не способствует формированию креативной среды, сотрудничеству и элементов лидерства.

3. Следует четко регламентировать систему корпоративного управления по всем ее составляющим и элементам: собрание акционеров, совет директоров, контрольным органам и наблюдательным советам. Эта часть регламентов должна способствовать открытости деятельности корпорации, подотчетности менеджеров и инсайдеров акционерам и ориентации ее деятельности на выполнение ее миссии и основных целей. В корпоративном отчете особо тщательно должна отражаться информация о действиях менеджмента по повышению конкурентоспособности и инновациям.

4. Для условий экономики РФ после десятилетий социалистического способа производства следует реализовать концепцию социализации публичных корпораций, возможно, задать нижнюю границу числа акционеров, в том числе и институ-

циональных. Это позволит вовлечь в общественное производство большее число участников, что будет способствовать увеличению доходов домохозяйств и платежеспособного спроса.

5. Особому регламенту необходимо подвергать создание частных и со смешанным капиталом публичных корпораций, предполагающих вести свою деятельность в отраслях, использующих национально-значимые ресурсы, в частности, определяющих национальную безопасность страны. Необходимо преодолеть последствия приватизации времен перестройки, уйти от «предпринимательской модели», восстановить единообразие деятельности публичных корпораций в части управления и корпоративных отношений. Необходимо изучить опыт развитых стран в части запрещения регистрации национальных компаний в офшорах и других странах, также следует более четко требовать направления использования нераспределенной прибыли, следует признать, что не может быть единоличных собственников у публичных компаний, даже в случае получения ими такого права по результатам приватизации. Следует ограничить возможность вывоза прибыли за границу или любое другое ее использование, кроме направления на развитие самой корпорации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аганбегян А. В преддверии структурных реформ и социально-экономического роста: куда идти? (размышления над книгой «Новое интегральное общество») // ЭКО. № 1. 2017. С. 72–93.
2. Becker G. S. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
3. Бажутин И. А., Бажутина М. М. Постиндустриальная модель развития России // Управленческие науки. 2017. № 2. С. 15–23.
4. Бессонова О. Э. Институциональная дилемма современной России // Экономическая наука современной России. 2018. № 4 (82). С. 23–36.
5. Брижак О. В., Ермоленко А. А. Стратегические аспекты конформирования корпоративного капитала российской экономики // Экономическая наука современной России. 2018. № 3 (82). С. 48–61.
6. Вербицкий В. К., Кузин Д. В. Современное управленческое мышление и российская практика корпоративного управления // Управленческие науки. 2018. № 1 (8). С. 42–51.
7. Глазьев С. Ю. О задачах структурной политики в условиях глобальных технологических сдвигов. Часть 1 // Экономическая наука современной России. 2007. № 3 (38). С. 49–61.
8. Доли Дж. Экономическая координация и динамика: некоторые особенности альтернативной эволюционной парадигмы // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 31–60.
9. Ивантер В. В., Порфирьев Б. Н., Широков А. А., Шокин И. Н. Основы структурно-инвестиционной политики в современных российских условиях // Вестник Финансового университета. 2017. № 1. С. 6–16.
10. Ивантер В. В. Мы равны самим себе // Эксперт. 2010. № 29 (714).
11. Кавато А. Новые бизнес-модели японских компаний. Они не умерли // Вестник Московского университета. 2011. (серия 24 менеджмент). № 2. С. 94–111.
12. Клейнер Г. Б. Институциональные аспекты реформирования промышленных предприятий // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 2. С. 24–30.
13. Клейнер Г. Б. От «экономики физических лиц» к системной экономике // Вопросы экономики. 2017. № 8. С. 56–74.

14. Клейнер Г. Б. Три вопроса к политэкономии (попытка системной интроспекции) // Вопросы экономики. 2018. № 8. С. 118–127.
15. Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 28–34.
16. Кондратьев В. Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. М.: Наука, 2003. 318 с.
17. Кондратьев В. Б. Корпоративный сектор и государство в стратегии глобальной конкурентоспособности // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 3. С. 24–31.
18. Кононова В. Ю., Заверский С. М. Крупный бизнес до и после кризиса: отраслевая структура и масштабы деятельности российских и зарубежных компаний // Вестник Московского ун-та. 2011. (серия 24 менеджмент). № 2. С. 83–108.
19. Корпоративное управление как фактор повышения инвестиционной привлекательности: коллективная монография / под ред. Е. Б. Завьяловой, В. Б. Кондратьева. Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России, каф. экономической политики и государственно-частного партнерства. М.: МГИМО-Университет, 2014. 311 с.
20. Кудров В. М. Экономика России: сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 2. С. 39–48.
21. Медведев Д. А. Россия-2024: Стратегия социально-экономического развития // Вопросы экономики. 2018. № 10. С. 5–28.
22. Межов И. С., Дронова О. Б. Национальная модель корпоративного управления: императивы финансирования роста российской экономики // Финансы: теория и практика. 2018. Т. 22. № 3 (105). С. 36–51.
23. Межов И. С., Межов С. И. Методология исследования инновационных процессов корпорации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 1 (39). С. 25–34.
24. Оболенский В. П. Россия на пути к инновационному развитию // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 9. С. 31–39.
25. Паппэ Я. Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2. С. 83–92.
26. Полтерович В. М. О стратегии догоняющего развития для России // Экономическая наука современной России. № 3 (38). 2007. С. 17–23.
27. Стиглиц Дж. Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Экономическая наука современной России. 2001. № 4. С. 108–139.
28. Тамбовцев В. Л. Нуждается ли промышленная политика в теоретических оправданиях? // Вопросы экономики. 2017. № 5. С. 21–37.
29. Черезов А. В., Рубинштейн Т. Б. Корпорации. Корпоративное управление. М.: Экономика, 2006. 478 с.
30. Чесбро Г. Открытые инновации / пер. с англ. В. Н. Егорова. М.: Поколение, 2007. 336 с.
31. Цомаева И. В. Совершенствование управления предприятием единичного и мелкосерийного производства (на примере ОАО Алтайский приборостроительный завод «Ротор»): автореф. дис. ... канд. экон. наук / ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2009. 23 с.

REFERENCES

1. Aganbegyan A. (2017) On the threshold of structural reforms and socio-economic growth: where to go? (Reflections on the book “New Integral Society”) // ECO. № 1. Pp. 72–93.
2. Becker G. S. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
3. Bazhutin I. A., Bazhutina M. M. (2017) Post-industrial model of development of Russia // Upravlencheskie nauki. № 2. Pp. 15–23.
4. Bessonova O. E. (2018). Institutional dilemma of modern Russia // *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii*. 4 (82). Pp. 23–36.
5. Brizhak O. V., Ermolenko A. A. (2018) Strategicheskie aspects of conforming the corporate capital of the Russian economy // *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossi*. 3 (82). Pp. 48–61.
6. Verbitsky V. K., Kuzin D. V. (2018) Modern management thinking and Russian practice of corporate management // Upravlencheskie nauki, № 1 (8), pp. 42–51.
7. Glazyev S. Yu. (2007) On the tasks of structural policy in the context of global technological developments. Part 1 // *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossi*. № 3 (38). Pp. 49–61.

8. Dozy J. (2012) Economic Coordination and Dynamics: Some Features of the Alternative Evolutionary Paradigm // *Voprosy jekonomiki*. No. 12. Pp. 31–60.
9. Ivanter V. V., Porfirjev B. N., Shirov A. A., Shokin I. N. (2017) The Basics of the Structural — Investment Policy in the Modern Russian Conditions // *Vestnik Finansovogo universiteta*. № 1. Pp. 6–16.
10. Ivanter V. V. (2010) We are equal to ourselves // *Expert*. № 29 (714).
11. Kavato A. (2011) New business models of Japanese companies. They did not die // *Vestnik Moskovskogo universiteta*. (series 24 management). № 2. Pp. 94–111.
12. Kleiner G. B. (2002) Institutional Aspects of Industrial Enterprises Reform // *Problemy teorii i praktiki upravlenija*. № 2. Pp. 24–30.
13. Kleiner G. (2017) From the «economy of individuals’ to a system economy // *Voprosy jekonomiki*. № 8. Pp. 56–74.
14. Kleiner G. (2018) Three Questions for Political Economy (an attempt at systemic introspection) // *Voprosy jekonomiki*. № 8. Pp. 118–127.
15. Kleiner G. (1996) The modern economy of Russia as “the economy of individuals” // *Voprosy jekonomiki*. № 4. Pp. 28–34.
16. Kondratjev V. B. *Corporate Governance and Investment Process*. M.: *Nauka*, 2003. 318 p.
17. Kondratjev V. B. (2009) The corporate sector and the state in the strategy of global competitiveness // *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*. № 3. Pp. 24–31.
18. Kononova V. Yu., Zaversky S. M. (2011) Big Business Before and After the Crisis: Sectoral Structure and Scale of Activities of Russian and Foreign Companies // *Vestnik Moskovskogo universiteta*. (series 24 management). № 2. Pp. 83–108.
19. *Corporate management as a factor in increasing investment attractiveness: a collective monograph* (2014) / ed. E. B. Zavyalova, V. B. Kondratieva. Mosk. state In-t Intern. relations (un-t) Ministry of Foreign Affairs of Russia, Kaf. economic policy and public-private partnerships. M.: MGIMO — Universitet, 311 p.
20. Kudrov V. M. (2009.) *Russian Economy: Essence and Appearance* // *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*. № 2. Pp. 39–48.
21. Dmitry Medvedev. (2018) *Russia-2024: Strategy for Socio-Economic Development* // *Voprosy Ekonomiki*. № 10. Pp. 5–28.
22. Mezhov I. S., Dronova O. B. (2018) National model of corporate governance: imperatives of financing the growth of the Russian economy // *Finansy: teorija i praktika*. Vol. 22. No. 3 (105). Pp. 36–51.
23. Mezhov I. S., Mezhov S. I. (2015) Methodology for researching innovation processes of a corporation // *Vestnik Altajskoj akademii jekonomiki i prava*. № 1 (39). Pp. 25–34.
24. Obolensky V. P. (2008) Russia on the way to innovative development // *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*. No. 9. Pp. 31–39.
25. Pappa J. Sh. (2002) Russian big business as an economic phenomenon: specific features, models of its organization // *Problemy prognozirovanija*. № 2. Pp. 83–92.
26. Polterovich V. M. (2007) About the strategy of catching up development for Russia // *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossi*. № 3 (38). Pp. 17–23.
27. Ctiglic Dzh. (2001) Quis custodiet ipsos custodes? Corporate governance failures in transition to the market // *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossi*. № 4. Pp. 108–139.
28. Tambovtsev V. L. (2017) Does industrial policy need theoretical justifications? // *Voprosy ekonomiki*. № 5. Pp. 21–37.
29. Cherezov A. V., Rubinshtein T. B. (2006) *Corporations. Corporate management*. M.: CJSC “Publishing House” Economics”, 478 p.
30. Chesbro G. (2007.) *Open Innovations* / Trans. from English V. N. Egorova. M.: *Jekonomika*. 336 p.
31. Tsomaeva I. V. *Improvement of enterprise management of single and small-scale production (for example, OJSC Altai Instrument-Making Plant “Rotor”): author. dis. ... cand. econ. sciences* / IEOPP SB RAS. Novosibirsk, 2009. 23 p.

Поступила в редакцию: 5 декабря 2019 г.
Принята к печати: 22 января 2020 г.
