Кафидов В.В.**Концепция рыночного госплана**

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) при
Президенте Российской Федерации
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/sr-10-06-2020-37

idsp: sciencerussia-10-06-2020-37

Аннотация

В статье рассматривается опыт компаний, принципиально отличающийся в подходе к организации предпринимательской деятельности и созданию новых компаний. Предлагается рассматривать этот опыт как модель экономики, основанной на принципах рынка и государственного управления

Ключевые слова: стартап, бизнес, модель, государственное управление

Abstract

The article deals with the experience of companies that differ fundamentally in their approach to the organization of business activities and the creation of new companies. It is proposed to consider this experience as a model of economy based on the principles of market and public administration

Keywords: startup, business, model, public administration

Когда я начинал готовить эту статью, то ее основная идея была только догадкой. Но вот разразилась не самая катастрофическая эпидемия коронавируса и неясное для многих становится очевидным. Рынок должен быть эффективным инструментом не только экономически, но и социально, а он на это не способен без государства. Рынок должен расширять возможности государственного управления – входить в рыночный госплан.

Активность предпринимателей в нашей стране не высокая. Государство создаёт условия для развития бизнеса, поддержки стартапов. Это рыночный механизм под лозунгом «Рынок решит все». Мы все чаще убеждаемся в ущербности такой позиции. Мало кто в нашей стране заинтересован что-либо производить самостоятельно. Разработали, а в Китае пусть производят. Трудно конкурировать с иностранными производителями, поэтому никто не берется за решение крайне важных задач для отечественной экономики, когда можно купить за рубежом.

И раньше мы сталкивались с такой ситуацией, когда бизнесу выгоднее продавать нефтепродукты за рубеж, в то время когда на внутреннем рынке дефицит. В ситуации эпидемии мы столкнулись с тем, что бизнесу выгоднее продавать медицинские маски и оборудование в другие страны, когда в своей стране даже врачи на начальном этапе не были ими обеспечены. Фармацевтические компании заявляют, что им не выгодно производить дешевые жизненно важные лекарства, когда закупить их в других странах нет возможности – в условиях бедствия все оказались сами за себя.

В рыночных условиях «Бизнесмены, которые вкладываются в стартапы, очень рискуют, но, в то же время, имеют существенный стимул — вложившись в успешный проект, они получают прибыль гораздо более существенную, чем могли бы получить, вложившись в другие финансовые инструменты» [1]. Проект оценивается по таким показателям: благоприятные прогнозы по отрасли и рынку; продукт, его функциональность и конкурентные преимущества; жизнеспособность стартапа; проработанность рисков. Рыночная модель ставит на первое место прибыль, а это не всегда соответствует интересам государства и общества.

С другой стороны у нашей страны есть опыт, так же не совсем удачный, планового ведения хозяйства и жёсткого регулирования направлений производства и потребления. Можно ли соединить эти две модели.

Предыдущее правительство по видимому было бы не способно соединить возможности рынка и «госплановскую работу». Это оценка Счетной палаты: "Система стратегического планирования деятельности ФОИВ в настоящее время разбалансирована и неэффективна, недостаточно нормативно урегулирована и методически обеспечена, с низким уровнем контроля и исполнительской дисциплины. В этом состоянии она не способствует достижению национальных целей и требует совершенствования"[2]. По данным отчета «В их планы деятельности включено только 26% показателей госпрограмм и подпрограмм, за которые они отвечают. Из показателей национальных и федеральных проектов в планах учтено лишь 55%» [2].

Правда, встает вопрос и о том, кто и почему разработал эти показатели. К примеру, в отчете говорится, что Россия не смогла попасть в топ-20 рейтинга Doing Business Всемирного банка, а заняла только 28-е место. А место ли в рейтинге важно для экономического развития? Такая картина наблюдается повсеместно. Вот уж действительно эпидемия. Показатели KPI получили широкое распространение, стали модными и потеряли смысл. А смысл нужно найти и задуматься, ведь еще Т. Питерс и Р. Уотермен писали, что финансовые показатели оказываются лучше у тех компаний, которые ставят перед собой качественные, а не количественные задачи. Необходимо при разработке критериев KPI иметь в виду образ, модель. При этом отдельные показатели могут изменяться в зависимости от текущих и стратегических задач.

Применение такого подхода к организации и управлению экономикой – это следствие не изжитой еще политики и идеологии 90-х годов. К примеру, показатели оценки преподавательского труда никак не связаны с этим трудом и не соответствуют должностным обязанностям. Это приводит к тому, что профессор с трудом набирает по этой системе показателей 45-50 баллов, а декан 300-400. В показателях деятельности профессора отсутствует такой показатель, как написание учебника. Эти показатели разрабатывают наши амбициозные выпускники, ориентированные на Запад, обученные по западным учебникам и верящие в безраздельные возможности математики. Возникает парадокс. Казалось бы изучение математики должно развивать логику и абстрактное мышление у студентов. На деле же наших аналитиков и разработчиков методик оценки всего и всех во время обучения на экономических факультетах так пичкают математикой, что они перестают самостоятельно мыслить и не могут решить элементарные логические задачи. К примеру, при применении многострадального метода SWOT, они не могут отличить внутренние возможности организации – сильные стороны (к примеру, возможности расширения производственной линии) от внешних возможностей среды (существующих возможностей в среде для расширения производственной линии).

Такое положение с современной подготовкой специалистов (а теперь многие из них даже формально специалистами не считаются) и их ориентацией на глобализм и либеральные ценности не ориентируют на решение оперативных и стратегических задач отечественной экономики. Ориентация только на прибыль, здесь и сейчас, «свежее решение», приводит к индивидуализму. Решаются проблемы, которые быстро принесут прибыль и не важно в какой стране, для какого народа.

Способно ли новое правительство переломить ситуацию? Покажет время. Для этого нужно системно думать и системно действовать. Менять ориентацию системы образования, производства и всех сфер жизнедеятельности на отечественную идеологию. Нужна и новая модель регулирования экономики. Прибыль – результат, а

не цель производства. Заграница нам не поможет. Нужно направленно создавать новые и использовать имеющиеся предприятия.

К примеру, в окружении ВАЗа огромное количество маленьких нелегальных предприятий, выпускают контрафактные детали, объем их производства составляет до 10 % общего производства. Скорее всего требуется борьба с контрафактом, закрытие этих мелких мастерских. А почему им не дать задание, обеспечить условия и контроль. Возникнет конкуренция. Такой пример есть в знаменитой книге Ли Якокки «Карьера менеджера», когда фирма Форд передавала заказы маленьким компаниям, производящим ручки, решетки и другие мелочи для комплектации автомобилей. Предпринимательская инициатива регулируется сверху, предотвращая стихийность. Но это на локальном уровне.

Появилась робкая заявка на создание более совершенного механизма, пока тоже в локальных масштабах, объединения рыночной и плановой моделей экономики. Частная компания, Денис Ковалевич, взяли на себя такую роль. Но это риск и учёт интересов этой компании. Почему бы этот опыт, а скорее идею, модель, адаптированную к масштабам страны не принять государству. В чем смысл такой идеи.

Господин Денис Ковалевич говорит о конвейере предпринимателей. «Нам нужны не гении бизнеса, а обычные люди, готовые заниматься предпринимательским трудом... Каждый год мы создаем полтора десятка новых компаний и открываем несколько десятков предпринимательских позиций... для тех людей, которые способны к упорному труду, но не держат себя за прирожденных гениев бизнеса» [3].

Примеров создания творческих коллективов внутри организации можно привести большое количество. Хорошо известен опыт фирмы IBM, по созданию таких групп, которые они называли «дикие утки» и «независимые хозяйственные единицы»: «Люди, управляющие этими независимыми хозяйственными единицами, приходят сюда из самых разных отделов IBM, а во главе подразделений стоят ведущие руководители и административные работники. Они должны разрабатывать новые изделия и находить для них рынки сбыта. Желательно при этом, чтобы они брались за освоение самых сложных рынков сбыта, требующих максимального внимания и труда. В перспективе, по достижении этими подразделениями зрелости, они должны вливаться в общую организационную структуру компании» [4].

Правительство, его аналитический центр должен определить задачи, на решение которых создаются коллективы. Если это может делать частная компания, то почему не стимулировать создание десятка «Ковалевичей». Метод своей работы он описывает так: «Мы строим компании в дюжине новых индустрий и поэтому тратим совокупно сотни тысяч часов в год на анализ рынков и технологий. Мы регулярно покупаем и переносим в Россию глобальные технологии. Даже несмотря на санкции» [5].

Получается такой конвейер: правительство – «Ковалевичи» – Созданные ими компании – нанятые предприниматели – менеджеры. Создатели бизнеса и руководители производства не становятся собственниками, а возможно совладельцами или на каких-то еще условиях договора. Этот тезис звучит и в IBM и в Техноспарке.

В условиях «рыночного госплана» целями создания таких предприятий может быть успешное и необходимое импортозамещение, производство жизненно важной продукции и обеспечение безопасности страны (кроме вооружения). В этом случае оценки дает не рынок, а потребности государства и общества.

В отличие от обычной работы со стартапами, в данном случае должны быть использованы новые подходы к оценке реализации проектов. В настоящее время отмечается, что «9 из 10 стартапов не достигают успеха. В 42% случаев как раз потому, что не нужны рынку, поскольку не решают реальные проблемы пользователей» [6]. С точки зрения успешности бизнеса скорее всего это так. Но «не нужен рынку» и «не

решают реальные проблемы пользователей» - это не очевидно с позиций государственного регулирования рынка.

1. Как на самом деле инвесторы оценивают стартапы //Режим доступа: URL: <https://www.medium.com/стартап-ждедай/как-на-самом-деле-инвесторы-оценивают-стартапы-5ad4bea18e5a> (дата обращения 01.04.2020).
 2. Счетная палата раскритиковала систему стратегического планирования правительства Медведева //Режим доступа: URL: <https://www.interfax.ru/russia/694257> (дата обращения 01.04.2020).
 3. Не стоит превращать предпринимателей в наемных менеджеров //Режим доступа: URL: <https://iz.ru/news/650480> (дата обращения 01.04.2020).
 4. Роджерс Ф. Дж. ИБМ. Взгляд изнутри: Человек – фирма – маркетинг; Пер. с англ. /При участии Р.Л. Шука. – М.: Прогресс, 1990. – 280 с.
 5. Денис Ковалевич, «Техноспарк»: «Нам нужны не гении бизнеса, а обычные люди, готовые заниматься предпринимательским трудом» //Режим доступа: URL: <https://incrussia.ru/understand/denis-kovalevich-tehnospark-nam-nuzhny-ne-genii-biznesa-a-obychnye-lyudi-gotovye-zanimatsya-predprinimatelskim-trudom/> (дата обращения 01.04.2020).
 6. The Top 20 Reasons Startups Fail //Режим доступа: URL: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top> (дата обращения 01.04.2020).
-