***Денисов И.В.***[[1]](#footnote-1)

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА СТРАНЫ НА ОСНОВЕ ЗАКОНОВ ЭКОНОМИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

В настоящей статье показаны возможные стратегии управления развитием коммерческих организаций, разработанные на основе закономерностей экономико-технологического развития фирм. Кажущееся стихийным развитие корпоративного сектора экономики в реальности подчинено совершенно четким закономерностям. В таких сложных социальных системах, как экономика, действие законов, конечно же, отличается от норм, присутствующих в естественных науках, но их знание позволяет принимать оптимальные решения, четко представляя последствия.

ВВП нашей страны в 2012 г. согласно официальным данным[[2]](#footnote-2) достиг 1,99 трлн. долл. США по официальному обменному курсу. Соответственно показатель ВВП на душу населения составил 13,95 тыс. долл. Это достаточно высокий уровень, который превосходит по абсолютным значениям индикаторы стран Азии, Африки и Латинской Америки, в то же время в несколько раз ниже, чем в США, где соответствующие показатели равнялись 15,7 трлн. долл. ВВП и превысили 50 тыс. долл. на душу населения[[3]](#footnote-3). В настоящее время США являются страной, объективно являющейся экономическим лидером и производящей 21,8% мирового ВВП при доле населения равной 4,4%. Это лидерство проявляется в периоды подъемов, но также может инициировать и замедление глобальной экономики во времена спадов. Поэтому их количественные показатели вполне могут служить ориентиром для оценки дальнейших перспектив развития экономики России.

Россия по численности населения (142,5 млн. в 2012 г.) примерно сравнима с США в 1943 г., где в это время проживало 136,7 млн. чел., при этом на каждого человека приходилось по 13,7 тыс. долл. ВВП[[4]](#footnote-4) в год. Это на первый взгляд формальное сравнение довольно красноречиво демонстрирует, какой трудный и, возможно, долгий путь предстоит пройти нашей стране, чтобы достичь сегодняшнего уровня США. Самим американцам для этого понадобилось семьдесят лет.

Сопоставление показателей, наглядно характеризующих состояние экономик двух стран, вполне допустимо и по той причине, что для США конца начала сороковых годов – это время выхода из кризиса 30-х годов, а для России – начало XXI в. – время восстановительного роста после катастрофического падения в 90-е гг. прошлого столетия. Экономика России в предыдущие несколько лет характеризовалась высокими показателями роста ВВП, которые в США в сравниваемые годы были также одними из самых больших в ХХ в. Задача удержания высоких темпов роста достаточно сложна, о чем свидетельствует пример США, в которых после успеха начала сороковых годов в 1946 г. последовал спад, достигший -11,02%. Вновь уровня в 14,2 тыс. долл. в год на одного человека ВВП удалось достичь лишь через шесть лет в 1952 г. Последнее является своеобразным сигналом и отчасти предупреждением для нашей страны в условиях мирового экономического кризиса.

Сходство экономик двух стран дополняется близким значением количества коммерческих организаций. В США в 1943 г. статистика зафиксировала 3,3 млн. частных компаний, а в современной России – 3,8 млн. По всей видимости, эти количественные совпадения могут служить объективной характеристикой экономики.

Таким образом, можно предположить, что современный комплекс фирм Российской Федерации по своим размерам, структуре и производственному потенциалу в значительной степени аналогичен комплексу фирм США середины сороковых годов XX в. Следовательно, ожидаемо, что он может повторить похожие темпы прироста ВВП США – 3,25% в год, рассчитанных по сложным процентам за последние 70 лет. Разница в положениях заключается в том, что Соединенные Штаты того периода уже доминировали в мировом экономическом пространстве и перед ними не стояли те проблемы, с которыми сталкивается Российская Федерация в настоящее время.

Очевидно, что для того, чтобы приблизиться к современному уровню производства и потребления экономически развитых стран, России необходимо стабильно удерживать более высокие темпы на протяжении длительного промежутка времени – как минимум одно-два десятилетия. Сделать это сложно при существующей структуре экономики и ее однобокой сырьевой направленности, с одной стороны, с другой стороны, отечественный комплекс фирм, находясь между двумя сильными экономическими центрами – быстрорастущей Юго-Восточной Азией и высокоразвитой Западной Европой, постоянно испытывает угрозу товарной экспансии.

Для России удерживать высокие темпы роста экономики на протяжении длительного промежутка времени – это не просто потребность, а необходимость, обусловленная целями сохранения территориальной и экономической целостности страны. То есть это нужно не только для того, чтобы приблизиться к экономическому лидеру по уровню благосостояния населения, но и для того, чтобы сохранить экономическую независимость.

Величину потенциальных темпов развития экономики можно корректно определить, опираясь на опыт страны – экономического лидера и других государств (преимущественно Европы и Северной Америки), превосходящих нашу страну по экономическим показателям. Сравнительный численный анализ достижений таких стран, превысивших уровень в 14 тыс. долл. на человека в год (в основном в шестидесятые годы), показал, что для обеспечения роста опережающими темпами управление экономикой, опирающееся на теоретически обоснованный инструментарий, должно обеспечивать прирост ВВП на душу населения в размере, превышающем 700 долл. в год, без значительных спадов. При этом анализ экономически развитых стран показал возможность роста и по 1 400 долл. на каждого жителя страны.

Отсюда следует вывод, что экономика государства может расти с ежегодным приростом в диапазоне 700-1000 долл. ВВП на человека в год, что можно считать важным количественным ориентиром для нашей страны. Для России при условии стабилизации численности населения на уровне 142 млн. человек в настоящем и его росте на 1,22% в среднем в год, как в США, это означает возможность ежегодного увеличения ВВП на 100-150 млрд. долл. или темпы роста ВВП (в долл. США) на ближайшие 20-30 лет в диапазоне от 6%-9% с постепенным снижением до традиционных для развитых стран 2%-3%. Такой рост экономики мог бы позволить России выйти на сегодняшний уровень благосостояния экономически развитых стран в 40-50 тыс. долл. не за 70 лет, а примерно в два раза быстрее.

Для демонстрации стратегии развития корпоративного сектора страны на основе законов экономико-технологического развития детально рассмотрим деятельность отдельной коммерческой организации и этапы ее развития.

Под коммерческими организациями (фирмами) мы понимаем любых производителей товаров и услуг, ставящих своей целью получение прибыли. На практике они могут быть представлены как частными, так и государственными предприятиями, однако автор исходил из того, что в странах – экономических лидерах большинство коммерческих компаний являются частными, и именно они определяют перспективы экономического развития (см. рис. 1).



Рис. 1. Структура по добавленной стоимости в экономике США (средние значения за период 1959-2012 гг.)[[5]](#footnote-5)

Обеспечение высоких темпов роста экономики возможно путем стимулирования положительной и противодействия отрицательной, с точки зрения рыночной экономики, деятельности компаний. Усилия общества на этом направлении имеют больший успех, если социум опирается на знание объективной структуры экономики, а не только на опыт других государств или интерполяцию существующих трендов.

Вся деятельность экономической организации может быть представлена как единый процесс, состоящий из двух агрегированных частей – обеспечивающего и трансформационного процессов. На основе такого подхода впервые определена возможность реального «измерения» компаний всех отраслей от микрофирм до крупнейших международных корпораций.

Структура любой экономической организации вне зависимости от ее размеров может быть сведена к двум вариантам: последовательной или параллельной. Последовательная фирма представляет собой последовательность двух составляющих процесса создания добавленной стоимости – одного обеспечивающего процесса и одного процесса трансформации продукции (см. рис. 2). Подобная структура возникает естественным образом и характеризует реализацию единственного технологического процесса одним работником, являющегося также и собственником. Такой фирмой были ремесленники предыдущих столетий, а также современные микрофирмы, ведомые самим учредителем.

Процесс трансформации продукции

Обеспечивающий процесс – вход

Обеспечивающий процесс – выход

Рис. 2. Структура последовательной фирмы.

Параллельная фирма является сочетанием обеспечивающего процесса и нескольких одинаковых процессов трансформации продукции (см. рис.3). Такая структура характеризует естественное развитие последовательной фирмы, рост которой обеспечивается путем дублирования процессов трансформации продукции.

Процесс трансформации продукции

Обеспечивающий процесс – вход

Обеспечивающий процесс – выход

Процесс трансформации продукции

Рис. 3. Структура параллельной фирмы.

Происходит увеличение общих объемов выпускаемых товаров и услуг. При этом совокупные затраты компании в единице продукции снижаются за счет того, что отдача от большего количества процессов основной деятельности растет быстрее, чем увеличиваются затраты на обеспечивающую деятельность. Однако подобный рост экономической организации ограничен в силу нарастания общей энтропии системы и в определенный период дальнейшее увеличение количества трансформационных процессов приводит не к снижению, а к росту затрат в единице продукции, соответственно к снижению прибыли, что не может быть целью фирмы.

Для разработки единого инструментария анализа фирм различных стран, отраслей, размеров, организационно-правовых форм и т.п., введем понятие «уровень развития коммерческой организации», характеризующийся тремя параметрами: суммарный объем продаж, производимый фирмой; структура фирмы – последовательная или параллельная; производительность одного работающего – суммарный выпуск, отнесенный к количеству всех занятых в реализации процессов создания добавленной стоимости.

Приведенная комбинация параметров наглядно характеризует место и роль каждой конкретной фирмы в экономике. Все три параметра имеют универсальный характер и применимы к различным типам организаций всех видов деятельности. Суммарный показатель продаж характеризует, с одной стороны, объем выпуска продукции, а с другой – ее реализацию, что в общем случае позволяет оценить как производственные характеристики фирмы, так и ее рыночную долю. Структура организации однозначно указывает перспективы и возможные направления ее развития. Производительность объективно является критической характеристикой состояния фирмы.

На основе понятия «уровень развития» автором разработана модель долгосрочной эволюции организации путем последовательного перехода от последовательной к параллельной и вновь к последовательной, но следующего уровня развития. Фирмы, первоначально возникающие как последовательные первого уровня развития, затем, практически не изменяя технологий, лежащих в основе трансформационного процесса, переходят к параллельным фирмам второго уровня. Этот переход сопровождается итоговым увеличением объемов продаж на порядок (в десять раз), а также нелинейным ростом производительности труда одного работника.

Следующий (третий) этап развития экономической организации характеризуется принципиальным изменением структуры фирмы, поскольку осуществляется переход от параллельной к последовательной. Организация третьего уровня развития представляет собой качественно новую реализацию процесса трансформации продукции, основанную на разделении труда и требующую принципиально иного обеспечивающего процесса. Преимущество, которое дает такое изменение, позволяет вновь увеличить объемы выпускаемой продукции и эффективность наемного персонала.

Анализ исторических и современных данных позволяет сделать вывод о том, что дальнейший рост организации (четвертый этап) возможен путем воспроизводства трансформационных процессов. При этом появляются преимущества, аналогичные возникшим при переходе фирмы ко второму уровню развития, и вновь качественно изменяются количественные характеристики эффективности фирмы.

Статистические данные, характеризующие экономику стран – экономических лидеров, подтверждают, что подобное чередование последовательных и параллельных фирм возможно до девятого уровня развития включительно. Мировые компании, начав свое развитие с первого уровня, к настоящему времени достигают седьмого-восьмого. Появление в будущем межотраслевых корпораций девятого уровня развития, сравнимых по своим масштабам с крупнейшими национальными экономиками современности, является важнейшим прогнозом экономико-технологического подхода к исследованию корпоративного сектора.

На территории страны обычно действует большое количество разнообразных компаний, осуществляющих самые различные виды деятельности. Их совокупность подчиняется действию законов развития, одинаково проявляющихся для всего комплекса на данной территории в каждый конкретный период времени. Поскольку развитие фирм происходит в соответствии с закономерностями экономико-технологического развития, то весь комплекс фирм назовем экономико-технологическим (ЭТКФ).

Фирмы каждого уровня развития образуют определенный класс ЭТКФ. Такой подход позволяет анализировать экономики самых разных стран в различные исторические периоды. В итоге исследователи и власти получают универсальный инструментарий, оценивающий состояние национальной экономики, дающий прогноз развития ЭТКФ, и могут на этой основе формировать государственную стратегию экономико-технологического развития. Уникальность понятия ЭТКФ и его классов заключается в возможности полноценного количественного анализа самых разнообразных экономик, состоящих из любого количества отраслей, вне зависимости от их территориального распределения и всех допустимых организационно-правовых форм.

Современный отечественный ЭТКФ характеризуется пятью сформированными классами и некоторым количеством корпораций шестого и седьмого уровней развития. В то же время ЭТКФ США состоит из семи полных классов и формирующегося восьмого. Поскольку формирование каждого класса ЭТКФ примерно соответствует удвоению ВВП на душу населения, то разница в значениях этого удельного показателя в США и России определяется различиями в национальных ЭТКФ.

Исторически последовательный и неуклонный рост мирового ВВП объясняется тем, что компании более высоких уровней развития производят в несколько раз больший объем продукции, чем организации меньших уровней. По мере формирования новых классов ЭТКФ и увеличения численности образующих их компаний происходит соответствующий рост объемов производства. В настоящее время корпорации высших – 6-го и 7-го – уровней развития обеспечивают до 48% объемов производства. Можно предположить, что и в дальнейшем положение в целом не изменится – крупнейшие корпорации будут производить основную массу продукции.

Совпадение двукратного роста расчетных значений ВВП на душу населения, генерируемого ЭТКФ соответствующих классов (с 1 по 9), как тенденция подтверждается данными в разные исторические периоды. Согласно данным[[6]](#footnote-6) ВВП, приходящийся на душу населения в США в 2008 г., равнялся 31 178 в долларах Geary-Khamis 1990 г., что примерно соответствует ЭТКФ, включающему фирмы до седьмого уровня и начало развития корпораций восьмого уровня (см. табл. 1).

Таблица 1

Соответствие значений ВВП на душу населения и классов ЭТКФ

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Классы ЭТКФ** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |
| ВВП на душунаселения, долл.[[7]](#footnote-7) | 450 | 900 | 1 800 | 3 600 | 7 200 | 14 400 | **28 800** | 57 600 | 115 200 |

Безусловно, реальная история не подчиняется линейным законам и действительные значения не всегда совпадают с простейшей моделью увеличения предыдущей величины в два раза, приведенной в табл. 1, поскольку помимо экономических еще множество иных причин вносит в этот процесс возмущающие воздействия, которые так или иначе влияют на результат. Кроме того, формирование классов ЭТКФ, образованных фирмами каждого следующего уровня, не совпадает с началом и завершением очередного исторического периода (например, столетия), как это отражено в исторической статистике, и совершенно однозначно не происходит одномоментно.

Тем не менее, можно утверждать, что появление организаций нового уровня развития всякий раз позволяет создавать качественно новый ЭТКФ страны, способный генерировать больший объем ВВП и соответственно увеличивать благосостояние населения в два или почти в два раза.

Из такого понимания структуры экономики вытекает очевидная необходимость «достраивания» отечественного комплекса как минимум до уровня современного американского. Скорость соответствующего роста определит динамику развития ВВП и окажет непосредственное влияние на повышение уровня благосостояния граждан.

Появление экономических организаций нового уровня развития всякий раз влечет за собой конкурентную борьбу с компаниями предыдущего уровня: параллельные фирмы вытесняют последовательные, использующие аналогичные технологии производства продукции; затем последовательные фирмы, базирующиеся на принципиально новом способе производства, занимают место устаревших параллельных. Поскольку такие процессы в истории развития экономики происходят постоянно и имеют устойчивый повторяющийся характер, то правомерно эти действия трактовать как закономерность чередования классов ЭТКФ, образованных последовательными и параллельными фирмами.

В целом рост экономико-технологического комплекса фирм страны происходит путем появления и последующего увеличения численности фирм следующего уровня развития, отличного по своей структуре от предыдущего. В конкретный период времени ЭТКФ образуется чередующимися классами последовательных и параллельных фирм. В свою очередь каждый класс ЭТКФ состоит из фирм, вытесняемых компаниями растущего следующего уровня, и других фирм, поднимающихся снизу.

Цель стратегии управления развитием ЭТКФ заключается в формировании ЭТКФ, способного поддерживать заданные высокие параметры темпов экономического роста. Количественные ориентиры, рассчитанные на основе обобщения опыта ведущих экономических держав, должны соответствовать выходу на уровень благосостояния стран-лидеров в течение 20-30 лет.

Для достижения этой цели разработаны следующие стратегии управления развитием экономических организаций и их комплексов:

* Стратегия управления развитием крупнейших корпораций, предусматривающая создание условий для их быстрой эволюции в целях обеспечения стабильно высоких темпов роста экономики;
* Стратегия управления развитием компаний среднего сегмента, ориентированная на развитие конкуренции в целях катализации долгосрочного роста и повышения эффективности как отдельных компаний, так и всего корпоративного сектора;
* Стратегия управления развитием, предполагающая активную поддержку микрофирм и малого бизнеса для обеспечения устойчивости экономики страны и развития базы корпоративного сектора.

Достижение целей обеспечения роста крупнейших корпораций обеспечивается реализацией следующих мероприятий стратегии:

Во-первых, это создание условий для сверхконцентрации интеллектуальных и финансовых ресурсов с целью стимулирования роста компаний – технологических лидеров. Автором разработаны и обоснованы методы, предусматривающие сосредоточение ресурсов не только в столице, но в нескольких значимых региональных центрах, расположенных географически в разных территориях страны.

Во-вторых, необходимо обеспечить прямыми действиями правительства всестороннюю поддержку коммерческой деятельности национальных корпораций высших (шестого и седьмого) уровней на международных рынках.

В-третьих, на экономической территории внутри страны необходимо осуществлять жесткое антимонопольное регулирование по отношению к корпорациям высших уровней ЭТКФ, монополизирующих производство традиционной продукции.

Стратегия развития конкуренции компаний среднего сегмента как катализатора долгосрочного роста экономики обеспечивается механизмом снижения цен на внутреннем рынке. Главным фактором при этом является провоцирование положительных тенденций на основе оказания разных форм содействия фирме-инициатору снижения цен.

Стратегия поддержки микрофирм, которые являются наименее эффективной частью корпоративного сектора и в силу многочисленности и социальной функции придают экономике стабильность и устойчивость, ориентируется на создание льгот и административной поддержки со стороны государства. Наряду с этим профильные органы исполнительной власти должны строго контролировать, чтобы у крупнейших корпораций не было возможности мимикрировать под деятельность фирм первого и второго уровней развития.

Подобный дифференцированный подход, учитывающий особенности экономико-технологического развития как фирм, так и их комплексов, позволит обеспечить полномасштабное развитие страны и в сжатые сроки достичь уровня благосостояния стран – экономических лидеров, избегая при этом периодических кризисов. Этой цели можно достичь только путем быстрого создания качественно нового ЭТКФ страны, способного генерировать больший объем ВВП и соответственно увеличить благосостояние населения в два или почти в два раза.

В настоящее время в мире начинается процесс формирования корпораций восьмого уровня. Дальнейшее развитие приведет к созданию фирм девятого уровня, которые будут охватывать большую часть экономической деятельности. Те страны, которые первыми достигнут вершины ЭТКФ, станут недосягаемыми для всех остальных. Страны, которые выпадут из этого процесса, в зависимости от уровня развития образуют либо полупериферию, либо периферию лидера. Очевидно, что глобальный кризис мировой экономики предоставляет нашей стране невиданные шансы, реализация которых на основе воплощения положений теории экономико-технологического развития позволит в сжатые сроки достичь уровня экономически развитых стран, снизивших (в ряде случаев допустивших падение) темпы роста.

Можно сформулировать ряд рекомендаций и предложений, которые можно рассматривать как методы реализации стратегий, направленных на обеспечение быстрейшего роста экономики нашей страны.

Первые из них связаны с государственным присутствием в экономике и обусловлены решением следующих задач: стимулирование деятельности фирм, ускоряющей экономико-технологическое развитие; противодействие или нивелирование действий компаний, направленных на консервацию ситуации и замедляющих развитие; предоставление национальным корпорациям результатов пионерских исследований, на проведение которых собственно корпоративных ресурсов может быть недостаточно; активное содействие деятельности отечественных компаний всех уровней развития за рубежом.

Второй ряд рекомендаций адресован региональным органам власти, усилия которых должны быть направлены на создание условий для возможной концентрации ресурсов в их регионах на базе растущих компаний – технологических лидеров. Рост экономической базы в этом случае значительно улучшает уровень благосостояния жителей региона. Руководителям субъектов федерации также необходимо всемерно содействовать деятельности микрофирм, поскольку именно от действий регионов зависит бизнес-климат для фирм первого, второго и в значительной степени третьего уровня развития.

Отметим, что не любая поддержка и не все методы концентрации полезны для развития. Например, с практической точки зрения бесполезно концентрировать ресурсы без наличия хотя бы минимальной базы развития. Создание государственных отраслевых компаний, безусловно, будет способствовать инвентаризации собственности, однако эффективность их долгосрочной деятельности представляется невысокой. Об этом однозначно свидетельствует опыт недавнего прошлого нашей страны, когда результатом чаще всего являлось распыление средств.

В настоящее время особое внимание государства необходимо сосредоточить на поддержке частных компаний шестого уровня, выходящих на международные рынки. Для этого могут использоваться все существующие дипломатические средства, способствующие проникновению национальных корпораций на рынки стран, расположенных территориально близко к России. Отечественные организации вполне могут составить конкуренцию и продукции стран дальнего зарубежья. Это относится ко всем компаниям, а не только к сырьевым, поддержка которых в настоящее время является одним из очевидных приоритетов государственной политики. Представляется, что содействовать необходимо всем российским компаниям на иностранных рынках.

Следующий ряд предложений представляет интерес непосредственно для фирм и их комплексов. Использование теоретической базы экономико-технологического развития фирм позволяет однозначно определить местоположение компании на рынке. Понимание текущего положения фирмы как элемента, принадлежащего к одному из уровней развития, дает возможность избегать ошибок и разрабатывать стратегии деятельности на долгосрочную перспективу, предполагающую оптимальный вариант перехода с одного уровня на другой с соответствующим увеличением и улучшением деятельности компании.

Предложенные в настоящей статьи стратегии управления экономическими организациями и их комплексами, предусматривающие активные действия как государства, так и корпоративного сектора, позволяют, опираясь на знание закономерностей экономико-технологического развития фирм, в разумные сроки эффективно обеспечить рост национального ЭТКФ и на этой основе добиться высокого уровня благосостояния населения. В качестве долгосрочной стратегической задачи можно рассматривать достижение отечественными корпорациями девятого уровня развития одновременно или возможно ранее, чем это сделают современные иностранные компании – экономические и технологические лидеры.

На этой основе экономика Российской Федерации могла бы стать центром формирования макрорегионального экономико-технологического комплекса, объединяющего страны, расположенные территориально близко и имеющие сходную производственную базу. Такое развитие возможно в том случае, если в стране произойдет ускорение формирования национального ЭТКФ. Наша страна во все времена представляла собой самостоятельную мир-экономику, которая способна производить все виды необходимой продукции. Поэтому объединение деятельности компаний, в недалеком прошлом функционировавших в рамках единого народнохозяйственного комплекса, позволило бы вывести экономики отдельных государств на качественно новый уровень.

Правильность пути объединения экономик суверенных государств уже несколько десятилетий демонстрируют страны Западной Европы. Достаточно сильные, но отдельно взятые экономики Германии и Франции, тем не менее, производят соответственно лишь 20% и 15% от ВВП США. В то же время, объединившись, страны Евросоюза практически сравнялись с американской экономикой по объему создаваемой добавленной стоимости. Втягивая в свою экономическую орбиту всё новые и новые страны, они тем самым способствуют улучшению благосостояния граждан экономических центров и полупериферии, оставляя проблемы на окраинах территории.

Еще более наглядно преимущество сложения усилий демонстрируют данные по странам бывшего СССР. В настоящее время ВВП России составляет 58,9% суммарного объема всех независимых государств – бывших республик Советского Союза. Можно предположить, что объединение фирм большинства этих экономик в один ЭТКФ дало бы больший синергетический эффект и позволило бы вывести производственные и коммерческие возможности на новый уровень. Технологические прорывы и региональное экономическое лидерство способны сделать объединение сходных экономик выгодным. Страны Восточной Европы и бывших союзных республик в настоящее время однозначно занимают место на периферии ЕС, в то время как при формировании единого ЭТКФ с Россией они могли бы занять позиции равноправных центров развития и тем самым обеспечить себе в будущем более высокие показатели благосостояния населения.

ЭТКФ, формируемый при поддержке государства, способен не только ускорить темпы своего развития, но и приобрести дополнительные возможности по созданию продукции, позволяющей занять достойное место на мировых рынках. Российская экономика имеет все необходимые предпосылки для того, чтобы стать одним из лидеров глобальной экономики.

Наличие накопленных значительных финансовых ресурсов как в бизнесе, так и в финансовой системе государства позволяет реализовывать масштабные проекты в разных регионах страны. Направленная концентрация средств в тех субъектах Российской Федерации, в которых сохранились и развиваются прикладные научные исследования, создаст условия для скорейшего роста корпораций – технологических лидеров. Формирование стратегии на основе представленных в настоящей статье подходов позволит развивать экономику, уверенно используя методы государственного регулирования, направленного на создание благоприятных условий для роста фирм и их комплексов.

1. Денисов Игорь Владимирович – д.э.н., профессор Российского экономического университета E-mail.: idennis@rambler.ru. [↑](#footnote-ref-1)
2. Данные Федеральной службы государственной статистики и Банка России. [↑](#footnote-ref-2)
3. The World Factbook 2013-2014. - Washington: Central Intelligence Agency, 2013. [↑](#footnote-ref-3)
4. Данные для США приведены в долларах 2005 г. Gross Domestic Product / U.S. Bureau of Economic Analysis. - http://www.bea.gov/national/index.htm#gdp. [↑](#footnote-ref-4)
5. Economic Report of the President: Transmitted to the Congress / United States Government Printing Office. – Washington, 2013. [↑](#footnote-ref-5)
6. Maddison A. The World Economy: Volume 1: A Millennial Perspective and Volume 2: Historical Statistics / Development Centre of the OECD. 2006. – September. – Vol. 2. [↑](#footnote-ref-6)
7. В долларах Geary-Khamis 1990 г. [↑](#footnote-ref-7)