

УДК 338.98
ББК 65.9 (2Р) 30-1
А 471

Рецензенты:

д.ф.-м.н. Н.П. Дементьев, д.э.н. А.В. Евсеенко, д.э.н. Г.М. Мкртчян

А 471 **Алексеев А.В.** Приоритеты государственной политики создания инновационной экономики в РФ. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015. – 424 с.

ISBN 978-5-89665-294-6

В монографии рассматривается инновационный потенциал российской экономики и обосновывается система приоритетов государственной политики по созданию инновационной экономики в РФ. Анализируется сущность инновационной экономики, роль и место государства в ее создании. На основе анализа современного состояния российского производственного потенциала выявляется потребность в инвестициях, необходимых для модернизации российской экономики, рассматриваются их финансовые источники, обосновываются основные направления преобразования российской институциональной системы.

Монография представляет интерес для научных работников, занимающихся анализом и моделированием экономических процессов, а также для преподавателей, аспирантов и студентов экономических вузов.

УДК 338.98
ББК 65.9 (2Р) 30-1

ISBN 978-5-89665-294-6

© Алексеев А.В., 2015 г.
© ИЭОПП СО РАН, 2015 г.

Раздел III
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ СОЗДАНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РФ

Глава 5

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

5.1. Приоритеты государственной
политики повышения конкурентоспособности
российской экономики

С чего начинаются инновации?

Какие проблемы необходимо решать в первую очередь, чтобы повысить конкурентоспособность национальной экономики? В параграфе 1.3 монографии подробно рассматривались методология расчета Индекса глобальной конкурентоспособности и его информационная база. Воспользуемся этими данными для ответа на поставленный вопрос.

В современной экономике проблема выявления главных, базовых факторов развития приобретает все большую актуальность. Важность подхода, предполагающего отделение главного от второстепенного, была сформулирована еще классиками марксизма: «Если мы, не решив главного, возьмемся за второстепенные вопросы, то будем все время наткаться на этот Главный, нерешенный вопрос» (В.И. Ленин), впоследствии подчеркивалась А. Эйнштейном: «Большинство наших проблем от того, что мы путаем причины и следствия».

Действительно, некорректное определение причинно-следственных связей неизбежно ведет к тому, что ограниченные финансовые, временные, человеческие ресурсы будут использоваться как минимум неэффективно, как максимум постепенно начнут разрушаться основы существования общества.

В Докладе о глобальной конкурентоспособности, как было показано, представлены оценки по двенадцати параметрам (в Докладе используется термин *основа*) для 144 стран, а также данные по ВВП на душу населения по всем рассматриваемым странам. Воспользуемся этим массивом данных, чтобы выявить общие закономерности взаимосвязей между *основами*.

Рассчитаем коэффициенты корреляции каждой из *основ* и ВВП на душу населения, воспользовавшись данными, представленными в книге [The Global..., 2012–2013..., с. 14–20, 384 (эл. ист. инф.)], долл. США:

1.	Качество институтов	0,684
2.	Инфраструктура	0,685
3.	Макроэкономическая стабильность	0,450
4.	Здоровье и начальное образование	0,525
5.	Высшее образование и профессиональная подготовка	0,618
6.	Эффективность рынка товаров и услуг	0,616
7.	Эффективность рынка труда	0,494
8.	Развитость финансового рынка	0,524
9.	Уровень технологического развития	0,731
10.	Размер внутреннего рынка	0,311
11.	Конкурентоспособность компаний	0,670
12.	Инновационный потенциал	0,693

Чтобы чрезмерно не усложнять дальнейший анализ, исключим из рассмотрения основы, связи которых с ВВП на душу населения относительно слабы. Остаются семь основ, коэффициенты корреляции которых с ВВП на душу населения высоки: качество институтов (1), инфраструктура (2), высшее образование и профессиональная подготовка (3), эффективность рынка товаров и услуг (4), уровень технологического развития (5), конкурентоспособность компаний (6) и инновационный потенциал (7).

Составим диагональную матрицу парных корреляций (каждая *основа* с каждой *основой*) (табл. 5.1) и выделим по три самые сильные связи и составим сетевой граф (рис. 5.1). Жирными линиями на рисунке выделены связи с коэффициентами корреляции выше 0,9, сплошными линиями – самые сильные связи между каждой из основ, прерывистыми – сильные связи. Цифры под номером основы – место, которое занимает Россия по соответствующей *основе* в мире.

Таблица 5.1

Парные корреляции основ глобальной конкурентоспособности

Основа		Качество институтов	Инфраструктура	Высшее образование и профессиональная подготовка	Эффективность рынка товаров и услуг	Уровень технологического развития	Конкурентоспособность компаний	Инновационный потенциал
		1	2	3	4	5	6	7
Качество институтов	1	x	x	x	X	x	x	X
Инфраструктура	2	0,789	x	x	X	x	x	X
Высшее образование и профессиональная подготовка	3	0,723	0,899	x	X	x	x	X
Эффективность рынка товаров и услуг	4	0,874	0,776	0,736	X	x	x	X
Уровень технологического развития	5	0,772	0,929	0,924	0,782	x	x	X
Конкурентоспособность компаний	6	0,817	0,849	0,832	0,868	0,857	x	x
Инновационный потенциал	7	0,819	0,820	0,805	0,795	0,855	0,932	x

Рассчитано по: [The Global..., 2012–2013, с.14–20 (эл. ист. инф.)].

На рисунке 5.1 видно, что качество институтов (1) сильно связано с эффективностью рынка товаров и услуг (4), чуть слабее – с конкурентоспособностью компаний (6) и инновационным потенциалом (7). Инфраструктура (2) и высшее образование и профессиональная подготовка (3) сильно связаны с уровнем технологического развития (5), а также с конкурентоспособностью компаний (6) и инновационным потенциалом (7).

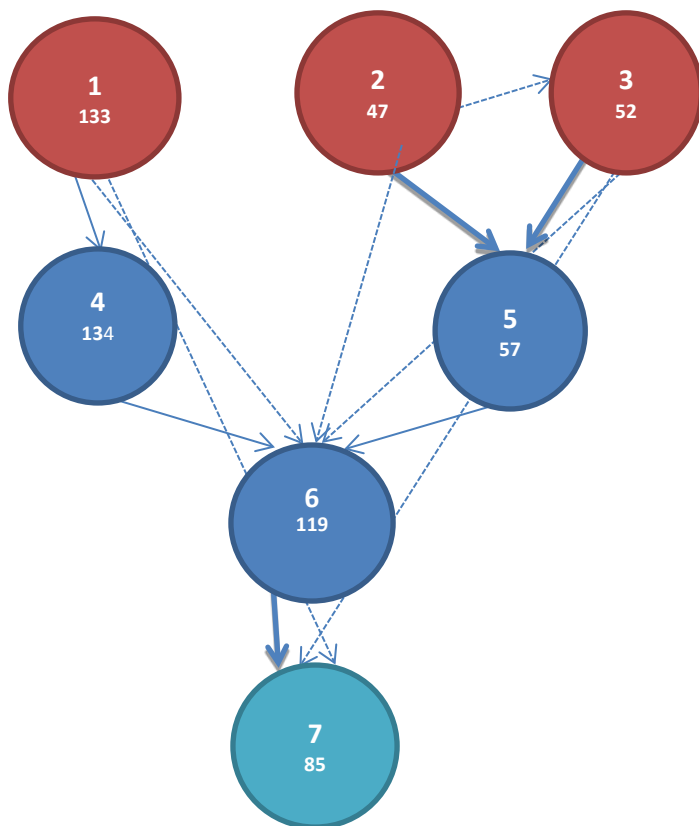


Рис. 5.1. Взаимосвязь основ глобальной конкурентоспособности

Сложнее с направлением связей. Что является курицей, а что яйцом, например, в связи «качество институтов (1) и эффективность рынка товаров и услуг (4)»? Корреляционный анализ лишь фиксирует наличие/отсутствие связей и их силу, но не дает оснований для утверждения о том, какой из этих факторов первичен, а какой вторичен.

Авторы Доклада подчеркивают взаимосвязь всех основ, наличие сильных как прямых, так и обратных связей. Вместе с тем сама последовательность представления *основ* отражает логику, в рамках которой она формировалась (см. рис. 5.1). "Рас-

смотренные факторы тесно взаимосвязаны между собой. Слабость одной основы воздействует на остальные. Так, инновационный потенциал едва ли будет высок при нездоровой и малообразованной рабочей силе, неспособной воспринимать новые технологии, равно как и при слабом финансовом рынке, который не позволяет вывести инновацию на рынок» [The Global..., 2012–2013..., с. 8 (эл. ист. инф.)].

Будем опираться на логику авторов Доклада, которую разделяем. Тогда «качество институтов» (1) определяет «эффективность рынка товаров и услуг» (4), а не наоборот. Действительно, если у вас непоследовательные, противоречивые правила игры, скорее карающие, чем поощряющие бизнес-деятельность, трудно ожидать, что рынок товаров и услуг будет функционировать столь же эффективно, как в обществах с более адекватными институтами. Верно, впрочем, и то, что и логика развития рынка товаров и услуг требует изменения институтов. Неформальные институты как раз и отражают силу этого воздействия. Тем не менее, общество не может сколько-нибудь долго жить «по понятиям»: либо оно рано или поздно начинает жить по закону, либо распадается. Поэтому будем исходить из того, что пока общество не институализирует вновь возникшие требования к своему развитию, оно не сможет успешно развиваться дальше. В этом смысле (ограниченном) основа 1 первична, а основа 4 вторична.

Такая же ситуация и в связке «инфраструктура – высшее образование и профессиональная подготовка – уровень технологического развития». Сначала создается развитая инфраструктура и качественное образование, затем и на основе этого возникает соответствующий уровень технологического развития. При этом, в свою очередь, чем выше степень технологического развития, тем большие требования предъявляются как к инфраструктуре, так и к образованию.

Согласно графу, качество институтов, инфраструктура, высшее образование и профессиональная подготовка являются *корневыми проблемами*, вторые два (эффективность рынка товаров и услуг, уровень технологического развития) – *узловыми проблемами*, последние два (конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал) – *результатирующими проблемами*.

Другими словами, представленный граф дает основания для сильного утверждения: для того чтобы повысить конкурентоспо-

способность национальной экономики, ее инновационный потенциал, в первую очередь требуется повысить качество институтов, улучшить инфраструктуру и поддержать высшее образование и профессиональную подготовку. Продвижение в решении этих проблем облегчит или в значительной мере решит проблемы с эффективностью рынка товаров и услуг, а также повысит имеющийся уровень технологического развития. Повышение качества рынка товаров и услуг и рост технологического уровня, в свою очередь, повысят конкурентоспособность компаний и их инновационный потенциал.

Действительно, можно проигнорировать 133-е место России в мире по качеству институтов и сразу сосредоточиться на решении проблемы повышения эффективности рынка товаров и услуг (134-е место). Однако едва ли такой подход приведет к успешному решению данной задачи. Ограничимся лишь одной ссылкой на предпринимательский опыт: «...земельный вопрос... Договорились с губернатором, с главой администрации. Нам нужна бумажка окончательная. Могут подпись поставить хоть завтра, но ставят через два месяца. Спрашивается: почему? ... Причина очень простая: если чиновник ее подпишет в первый день, на него нашлют прокуратуру, предполагая факт коррупции ... то, что он может сделать за день и закон ему это разрешает (в законе – до двух месяцев), он вынужден делать в последний день. А поскольку таких процедур может быть пятнадцать или двадцать, получается, что то, что может быть сделано за неделю, в стране делается за два года. А что такое два года в условиях конкуренции ...? Да это просто целое столетие! За два года можно вообще весь уклад поменять» [Гурова, 2013, с. 26].

Попытка перепрыгнуть через неурегулированные институциональные проблемы и сосредоточение на решении проблем эффективности рынка товаров и услуг или технологического уровня производства малоперспективна. Возможные отдельные достижения все равно будут упираться в «Главный, нерешенный вопрос» и при очевидно немалых затратах иметь небольшую положительную, а, возможно, и отрицательную эффективность. Более того, качественное изменение ситуации в трех первых *основах* конкуренции неизбежно изменит сам характер проблем в последующих основах. А это сделает еще менее продуктивными попытки их апгрейда в случае нарушения

представленной логики решения стоящих перед российской экономикой проблем.

Промышленная политика в условиях глобализации

Промышленная политика – сложная категория, включающая в себя комплекс мер государственного воздействия на распределение ресурсов общества в целях совершенствования структуры национальной экономики, поддержания конкурентоспособности отдельных отраслей и предприятий, а также экономики в целом на мировых рынках, корректировки негативных последствий действия механизма рынка [Россия..., 2011]. В данном разделе промышленная политика рассматривается в первую очередь с точки зрения эффективности ее воздействия на инвестиционный процесс.

«Промышленная политика государства должна быть ориентирована на решение системных проблем, тормозящих выход промышленности на инновационный путь развития. К таким проблемам можно отнести следующие: структурные диспропорции промышленного комплекса; высокая степень износа основных фондов; низкая восприимчивость к внедрению инноваций; технологическое отставание в ряде отраслей; низкая производительность труда; высокая материало- и энергоемкость производимой продукции; отсутствие современного оборудования для производства инновационной конкурентоспособной высокотехнологичной продукции; недостаточная доля продукции с высокой долей добавочной стоимости; недостаточное кадровое обеспечение; недостаточные финансово-экономические возможности целого ряда отраслей для инновационного развития» [Государственная программа Российской Федерации..., 2013, с. 26].

Отметим, что объективный характер глобализации мировой экономики не может служить оправданием пассивности национальной промышленной политики. Популярные теории, что производство промышленной продукции уходит в те страны мира, где осуществление этого производства более эффективно, а развитые страны все в большей степени становятся *постиндустриальными*, как было показано ранее, не выдерживают критики. Фондовооруженность рабочего места в «постиндустриальных»

США несопоставима с фондовооруженностью, скорее, *недоиндустриальной* России (см. табл. 2.30), да и количество рабочих мест в промышленности не имеет ярко выраженной тенденции к сокращению.

Не является всеобщей и сама тенденция вывода промышленного производства из развитых стран. Выводятся в основном экологически грязные и относительно простые производства. Производство технически сложной и наукоемкой продукции продолжает оставаться в развитых странах. Так, в 2004 г. экспортируемая американская продукция на четверть состояла из импортных комплектующих. Но половина стоимости этих импортных комплектующих ранее уже была создана на территории США. То есть в действительности импортная составляющая в американском экспорте не превышала 13%.

В то же время в китайском экспорте доля стоимости, созданная не в Китае, составляла 37%. В 2009 г. доля импортных комплектующих в китайском экспорте электронной продукции составила 40%; в мексиканском – 60% [Economic..., 2013, с. 218]. При этом в развитых странах производятся технически сложные ключевые компоненты. В менее развитых экономиках к ним добавляются относительно простые детали и осуществляются сравнительно несложные операции по сборке готовой продукции.

Аргумент, что развитые страны специализируются на тех участках цепочки создания стоимости, где величина добавленной стоимости максимальна, а менее продуктивные в указанном смысле части цепочки передают в страны с более дешевым трудом, справедлив лишь отчасти. Доля добавленной стоимости высока не только там, где реализуется инновационная составляющая продукта/услуги, но и там, где требуется высококвалифицированный труд. Не случайно такие страны, как Германия, Дания и многие другие, технически сложную продукцию производят на своей территории, не гоняся за более дешевым, но и менее квалифицированным трудом в других частях мира. Создание рабочих мест, требующих квалифицированного труда, таким образом, вовсе не находится вне мейнстрима современной экономики и точно отвечает интересам российской экономики.

В последние годы все чаще обращается внимание и на то, что тенденциям повышения эффективности экономики, связан-

ной с ее глобализацией, все в большей степени противостоят по меньшей мере три контртенденции, напротив, снижающие эту эффективность.

1. Растущая дисперсность производства, зависимость цепочки создания стоимости от отдельных ее элементов, производимых в самых разных частях земного шара, начинает снижать надежность функционирования всей цепочки. Действительно, повышение эффективности производства требует концентрации производства отдельных компонентов у очень небольшого числа производителей, продукция каждого из которого встроена в свою цепочку. Но стоит возникнуть сбою хотя бы у одного, тем более у нескольких производителей, процесс создания стоимости начинает лихорадить, а иногда он вовсе останавливается. Причины сбоев могут быть разными – от стихийных бедствий до социальных волнений. Поскольку и то и другое в мире происходит постоянно, интересы повышения эффективности начинают входить в конфликт с интересами поддержания надежности производственной системы.

2. В отраслях со сложными цепочками создания стоимости эта проблема становится все более острой. С учетом сложной логистики, также подверженной периодическим сбоям, все большее количество производителей приходит к выводу, что небольшое снижение эффективности, связанное с переходом к более близким поставщикам или с переводом производства из Азии или Латинской Америки в места, где создается основная часть стоимости продукции, будет компенсировано повышением надежности производства.

3. Наконец, привлекательная, но упрощенная логика «дизайн, архитектура, технология нового продукта разрабатывается в развитой экономике, а сам продукт производится в развивающейся экономике», ведет экономику, ставшую на этот путь, в ловушку. Суть ловушки в том, что данная логика вовсе не фиксирует устойчивость разделения труда между двумя типами экономики, а задает вектор движения как производства (вначале), так и разработки продукта (впоследствии) в ту сторону, где продукт производится [Greenstone и др., 2010].

Деловая практика показывает, что наличие пространственно-временного разрыва между центрами разработки и центрами производства продукции снижает конкурентоспособность продукции, созданной и поддерживаемой в условиях такого

разрыва. В конкурентной борьбе побеждают те производители, у которых оба центра территориально близки, что позволяет им быстро и адекватно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры.

Разработчики высоких технологий и инновационной продукции в случае, если их идеи реализуются, а продукция производится в других частях мира, не имеют возможности оперативно их корректировать и подстраивать под конкретные требования рынка. Потеря же времени при выходе на новый рынок часто означает потерю этого рынка вообще¹.

С другой стороны, отход производственных компаний от принципа вертикальной интеграции и их переориентация на работу с поставщиками комплектующих выявила специфический оппортунистический эффект в поведении поставщиков.

Поставщики, как правило, с пониманием относятся к растущим требованиям компаний-интеграторов, готовы перестраивать свое производство, в том числе и в рамках технологических решений, предлагаемых сборочными компаниями. Технологический потенциал компаний-производителей комплектующих растет, но задание параметров этого роста и отчасти его финансирование производится за счет компаний-интеграторов. Если компания-поставщик находится вне юрисдикции компании-интегратора, то фактически последняя оплачивает развитие чужой экономики без всяких гарантий воспользоваться этими вложениями в будущем. Действительно, компания-производитель комплектующих в любой момент может заключить контракт с другой компанией-реципиентом ее продукции, выставляя цену на свою продукцию в соответствии с ее технологическим уровнем, который в значительной степени был создан благодаря трансферу средств и технологий из другой компании.

Данный эффект дестимулирует технологический прогресс и, следовательно, является сдерживающим фактором дальнейшего расщепления этапов в цепочке создания стоимости.

¹ Так, инженеры американской компании, разработавшей электронные чернила, не имели возможностей для оперативного взаимодействия с производителями устройств, использующих этот принцип (производство было размещено в Юго-Восточной Азии). Это не позволило компании быстро адаптироваться к требованиям новых рынков, и, соответственно, вело к их потере [Pisano, Shih, 2012].

Таким образом, современная экономика задает вектор на сближение центров разработки и производства продукции. Вопрос в том, где именно происходит конвергенция этих центров – в развитой или развивающейся экономике. Опыт показывает, что разработка следующих поколений продукции со временем уходит туда, где производились ее предыдущие поколения, т.е. в развивающуюся экономику.

Развитым странам потребовалось достаточно длительное время, чтобы осознать этот факт. Поэтому только в последние годы характер как политической риторики, так и научного дискурса резко изменился. Сначала в научном сообществе, а затем и на государственном уровне стала завоевывать все большее число сторонников точка зрения, что новая экономика – это отнюдь не интеллектуальные изыскания для работников в развитых экономиках и ручной труд в развивающихся, а интеллектуализация производства национальной экономики. Данный подход не отрицает наличие и продолжающуюся глобализацию мировой экономики, но вкладывает в нее существенно иной смысл. Так, премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон, выступая на Мировом экономическом форуме в Базеле в январе 2014 г., заявил о начале нового этапа глобализации, суть которого, по Кэмерону, – возвращение промышленности на Запад.

Локализация производства в развитых странах означает опору на более дорогую, чем в странах Юго-Восточной Азии, но и более квалифицированную рабочую силу. Квалифицированный персонал создает не только более качественную продукцию, но способен быстрее и лучше адаптировать ее к постоянно меняющимся, за редким исключением в сторону усложнения, требованиям рынка. Выигрыш в качестве, инновационности, времени разработки и внедрения при производстве технически сложной продукции компенсирует потери в себестоимости, возникающие в связи с использованием более дорогой рабочей силы.

Рассмотренные тенденции плохо сочетаются с глобализационным рассредоточением научного и производственного потенциала по всему миру. При этом они только усиливаются по мере сравнительно быстрого роста стоимости рабочей силы в Юго-Восточной Азии.

Повышение производительности труда, определяемое внедрением новых технологий, уменьшает значимость фактора де-

шевой рабочей силы: техника заменяет труд на простых и на многих видах сложных операций. Новые технологии либо снижают стимул к использованию дешевого неквалифицированного труда, либо делают обращение к такому труду и вовсе ненужным. Поэтому промышленная политика, направленная на внедрение новых технологий, стимулирует развитие внутреннего производства, а не вынуждает национальных предпринимателей искать по всему миру производственные площадки с более низкими издержками на рабочую силу.

Для России данная проблема имеет еще и политический ракурс. РФ является самостоятельным центром силы. Этот статус в мире постоянно оспаривается и требует регулярного подтверждения (вспомним конфликт с Грузией). Со всей остротой эта проблема проявилась во время украинского кризиса. В момент очередного обострения всегда возникает соблазн протестировать способность России подтвердить свой статус через принудительный разрыв сложившихся цепочек создания стоимости. Если в погоне за эффективностью страна зашла слишком далеко в разделении труда при создании таких цепочек, то она, не имея возможности восстановить оказавшиеся недоступными технологические переделы, не просто теряет конкурентоспособность, а оказывается вообще исключенной из процесса создания стоимости.

Это недопустимо ни с точки зрения обеспечения национальной безопасности, ни с точки зрения повышения эффективности национальной технологической системы, так как в случае реализации подобного варианта речь идет уже не об эффективности, а о сохранении технологической системы как таковой. Именно поэтому российская экономическая политика должна ориентироваться не на ситуативную эффективность, возникающую при включенности в глобальную экономику, а на устойчивость собственной технологической системы.

Таким образом, промышленная политика в РФ определяется политическим выбором страны. Если РФ ориентируется на многополярный мир, то промышленная политика должна реализовывать стратегию если и не создания параллельной «полуглобальной» экономики, то, во всяком случае, создания ключевых элементов такой экономики, достаточных для того, чтобы другой центр силы не мог просто взять и «выключить» Россию из системы мирохозяйственных связей. Если такая цель не ставится, то

рациональная стратегия заключается в стремлении полностью интегрироваться в мировые цепочки создания стоимости. Правда, в случае реализации этого варианта следует ясно осознавать, что сколько-нибудь самостоятельную как внешнюю, так и внутреннюю политику проводить уже не удастся.

Устойчивое развитие возможно только при относительной самодостаточности технологической и финансовых систем. Устойчивой национальная технологическая система становится тогда, когда ее уже нельзя «выключить» на основании решения (в формате жестких санкций, запрета на импорт и экспорт продукции любых видов и др.) из другого центра экономической силы.

Проблема в том, что создание устойчивой, надежной технологической системы не снимает задачу того, чтобы такая система оставалась эффективной. А эффективной она может быть только тогда, когда затраты на создание новых технологий окупаются на рынках, существенно превышающие национальный. Это возможно, когда система становится самостоятельным центром создания стоимости, к которому начинают тяготеть другие экономики. Таким образом, промышленная политика не может ограничиваться рамками национальных границ. Ее горизонт должен быть существенно шире. Успешной в современных российских условиях может быть лишь такая промышленная политика, которая обеспечивает не просто благоприятные условия для осуществления инвестиционного процесса, но и масштабные трансграничные потоки капитала, товаров и услуг.

Отметим еще один аспект активной промышленной политики. Интенсивное обновление технологического базиса создает запрос на массовое качественное образование. Тем самым развитие промышленности создает стимул для расширения сектора услуг. При этом услуги образования становятся востребованными не только национальной экономикой, но и, в силу их высокого качества, для граждан других стран [Тамбовцев, Рождественская, 2014]. Возникает описанный выше мультипликативный эффект: развивающаяся технологическая система предъявляет спрос на все более качественную рабочую силу, а повышение уровня профессиональной подготовки, в свою очередь, создает основу для интенсивного апгрейда имеющейся технологической системы.

Наконец, инновационная экономика в значительной степени «кластерна» [Кохно, Лаптев, 2014, с. 135–155]. Чем теснее кон-

такты между учеными, разработчиками и производителями продукции, тем успешнее, быстрее и эффективнее идет инновационная волна. Здесь важны и личные контакты, и возможность компаний использовать определенные виды оборудования партнеров, которое нерационально приобретать каждой компании, и сервисное обслуживание, которое для пула организаций всегда эффективнее, чем содержание соответствующей структуры каждой компанией.

Многочисленные исследования показывают, что бизнесы, расположенные территориально недалеко друг от друга, оказываются более эффективными, чем компании, находящиеся в относительной обособленности [Марков и др., 2010]. При этом не важно, однородные по отраслевой принадлежности эти компании (образующие кластер) или разнородные (урбанизированные территории) [Rosenhal, Strange, 2003].

Промышленная политика, направленная на создание кластеров, таким образом, способствует инновационному развитию. Старт же возникновению кластера в решающей степени дают государственные инвестиции в создание соответствующей инфраструктуры [Буданов, 2013].

Рассмотренные факторы – объективные предпосылки для целенаправленных мер в рамках промышленной политики по стимулированию создания, поддержания и развития отечественных предприятий, реализующих цепочку создания стоимости как в кластерах, так и вне их.

Промышленная политика – один из самых действенных инструментов повышения конкурентоспособности и инновационности национальной экономики. Ее основная задача – создание условий для устойчивого интенсивного обновления имеющихся и создания новых элементов национальной технологической системы. Технологическая система воспроизводится в решающей степени усилиями бизнеса, но условия для этого воспроизводства создаются государством. Государство обязано создать эффективные институты и материальные условия для успешного воспроизводства технологической системы, в первую очередь систему образования и инфраструктуру. Достижение этих целей возможно лишь при существенной активизации инвестиционной активности как со стороны бизнеса, так и государства.

Рассмотрим основные источники инвестиций в экономику РФ и роль промышленной политики в их мобилизации.

В наследство от Советского Союза РФ получила технологическое ядро. Предприятия, представлявшие это ядро, не были готовы к работе в радикально изменившихся институциональных условиях, но система технологий и знаний по их использованию была, по меркам того времени, достаточно развитой. Проблема в том, что в смутный период 90-х годов прошлого века, когда административно-командная система была уже разрушена, а новая рыночная еще не создана, значительная часть этого ядра оказалась утерянной [Корнев, 2013].

Проиллюстрируем этот тезис на динамике производства важнейших видов продукции. Выборка, представляемая Росстатом, невелика, тем не менее среднеарифметический невзвешенный темп роста выпуска по производству машин и оборудования в 2012 г. по отношению к 1990 г. составил всего 0,67. То есть в среднем производство по представленной номенклатуре за 22 года сократилось на 1/3. В 2012 г. из двадцати пяти видов важнейших видов машин и оборудования больше, чем в 1990 г., выпускалось только по семи. При этом производство кузнечно-прессовых машин сократилось в 13 раз, башенных кранов – в 17 раз, металлорежущих станков – в 16 раз, станков с ЧПУ – в 100 раз, ткацких станков и вовсе – в 286 раз.

Понятно, что со временем структура экономики меняется. В российской экономике эти изменения были кратно усилены превращением закрытой в рамках советского блока экономики в открытую. Поэтому изменение и даже прекращение выпусков каких-то видов продукции – нормальное явление. Ненормальна мера этих процессов в России. Действительно, по данным (правда, весьма ограниченной выборки) на один вид продукции, производство которого растет, приходится около четырех, по которым сокращается. Причем рост, как правило, невелик, зато снижение очень существенно. При переходе на более дезагрегированный уровень это означает, что исчезают целые подвиды продукции и, соответственно, мощности по их производству (табл. 5.2).

Таблица 5.2

**Производство важнейших видов машин и оборудования,
2012 г. к 1990 г., %**

Продукция	1990	2012	2012 г. к 1990 г., %
Аппаратура приемная телевизионная, млн шт.	4,717	16,2	343,4
Вагоны грузовые магистральные, тыс. шт.	25,1	71,7	285,7
Автомобили легковые, тыс. шт.	1103	1964	178,1
Комбайны силосоуборочные самоходные, шт.	648	890	137,1
Холодильники и морозильники бытовые, млн шт.	3,8	4,3	113,2
Автобусы, тыс. шт.	51,9	58	111,8
Краны мостовые электрические, тыс. шт.	2,943	3	101,9
Тепловозы магистральные, секций	46	42	91,3
Вагоны пассажирские магистральные, шт.	1225	880	71,8
Тракторы для сельского и лесного хозяйства прочие, тыс. шт.	21,4	13,6	63,6
Турбины, млн кВт	18,3	7,9	43,2
Автомобили грузовые (включая шасси), тыс. шт.	665	212	31,9
Косилки тракторные, тыс. шт.	22,6	4,2	18,6
Грейдеры самоходные (автогрейдеры), шт.	4800	857	17,9
Троллейбусы, шт.	2308	390	16,9
Бульдозеры, шт.	14100	1371	9,7
Комбайны зерноуборочные, тыс. шт.	65,7	5,8	8,8
Экскаваторы, тыс. шт.	23,1	1,9	8,2
Машины кузнечно-прессовые, тыс. шт.	27,3	2,1	7,7
Краны башенные, шт.	2526	152	6,0
Станки металлорежущие, тыс. шт.	74,2	3,4	4,6
Машины для внесения минеральных удобрений и извести (кроме жидких и пылевидных), шт.	21100	656	3,1
Часы всех видов, тыс. шт.	60100	1004	1,7
Станки токарные с числовым программным управлением, шт.	16700	166	1,0
Станки ткацкие, шт.	18300	64	0,3
Среднее значение			67,1

Источники: [Российский статистический ежегодник..., 2003, с. 370–371; 2013, с. 375–376].

5.2. Мобилизация финансовых источников инвестиций при формировании инновационной экономики

Источники инвестиций в экономику РФ

Российская экономика постепенно эволюционирует в сторону западной модели финансирования своего роста [Сайфиева, Ермилина, 2012(б)]. Еще в начале 2000-х годов примерно половина инвестиций в основной капитал были собственные средства и еще столько же – заемные. Во второй половине 2000-х годов это соотношение уверенно приближается к 40%:60% в пользу привлеченных средств (во многих западных компаниях доля привлеченного капитала достигает 80% и выше). Даже в 2008 г. – уже кризисном – доля заемных средств в финансировании инвестиций еще продолжала расти (табл. 5.3).

Реальной альтернативы развитию за счет заемных средств нет. Ситуация на ставшем глобальным рынке меняется слишком быстро, чтобы инвестор мог себе позволить аккумулирование финансовых средств в течение длительного времени. Открывшаяся ниша на рынке будет тут же занята. Входить же на уже занятый рынок – дело не самое благодарное, да и об инновационной экономике при такой «консервативной» политике можно забыть. Прошедший кризис наглядно проявил хорошо знакомую собственнику альтернативу: либо развитие на заемные средства с риском потерять бизнес в случае, если возникнут проблемы с возвратом кредита, либо отсутствие (или слишком медленное) развитие на собственные средства с риском потерять бизнес по причине проигрыша в конкурентной борьбе.

В экономиках, где этот эффект хорошо осознан, создана институциональная среда, поощряющая оправданный риск инвестора. В России создание подобных механизмов происходит пока на словах, хотя стихийно они все же возникают. Действительно, когда государство видит, что российский собственник не может рассчитаться по западному кредиту, а это почти автоматически означает смену собственника российских активов на зарубежного, оно вынуждено выполнять финансовые обязательства частной компании.

Этот механизм ситуативен, объекты его применения – крупнейшие компании и монополии разных уровней. На малый и средний бизнес, а также сравнительно небольшие предприятия с еще советским технологическим заделом подобная защита не распространяется. Фактическая невозможность привлечения

Таблица 5.3

**Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования,
% к итогу**

Источник финансирования	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Собственные средства</i>	49,0	47,5	44,5	40,4	39,5	37,1	41,0	41,9	44,5	46,1
Из них:										
Прибыль	20,9	23,4	20,3	19,4	18,5	16	14,7			
Амортизация	22,6	18,1	20,9	17,6	17,3	18,2	20,5			
<i>Привлеченные средства</i>	51,0	52,5	55,5	59,6	60,5	62,9	59,0	58,1	55,5	53,9
Из них:										
Кредиты банков		2,9	8,1	10,4	11,8	10,3	9,0	8,6	8,4	9,3
В том числе кредиты иностранных банков		0,6	1,0	1,7	3,0	3,2	2,3	1,8	1,2	0,9
Заемные средства других организаций		7,2	5,9	7,1	6,2	7,4	6,1	5,8	6,1	6,2
Бюджетные средства	21,8	22,0	20,4	21,5	20,9	21,9	19,5	19,2	17,9	18,8
В том числе:										
Средства федерального бюджета	10,1	6,0	7,0	8,3	8,0	11,5	10,0	10,1	9,7	9,8
Средства бюджетов субъектов Федерации	10,3	14,3	12,3	11,7	11,3	9,2	8,2	7,9	7,1	7,7
Средства местных бюджетов									1,1	1,3
Средства внебюджетных фондов	11,5	4,8	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,4	0,3
Средства организаций и населения на долевое строительство			3,8	3,7	3,5	2,6	2,2	2,0	2,7	3,0
В том числе средства населения				1,5	1,9	1,3	1,2	1,3	2,1	2,3
Прочие		15,6	16,8	16,4	17,7	20,4	21,9	22,3	20,0	16,3
В том числе:										
Средства вышестоящих организаций			10,6	11,3	13,8	15,9	17,5	19	16,8	12,5
Средства от выпуска корпоративных облигаций			0,3	0,1	0,1	0,1	0,01	0,00	0,04	0,1
Средства от эмиссии акций		0,5	3,1	1,8	0,8	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0

Источники: [Инвестиции... (эл. ист. инф.); Статистический бюллетень..., 2010, № 5, с. 37–38; Россия..., 2010, с. 463; 2011, с. 487; 2014, с. 457; Российский статистический ежегодник..., 2013].

длинных инвестиционных кредитов и слабая институциональная поддержка в значительной степени предопределили слабость позиций в отечественной экономике малого и среднего бизнеса, а также исчезновение целых подотраслей, представленных старыми советскими предприятиями. Эти предприятия не смогли вовремя профинансировать свое техническое перевооружение и были вытеснены с российского рынка западными конкурентами, у которых финансовых ограничений на осуществление инвестиций в основной капитал не было.

Таким образом, увеличение доли привлеченных средств в финансировании основного капитала, с одной стороны, позволяет российским компаниям оперативно осваивать вновь открывающиеся рыночные ниши, а не сдавать их своим зарубежным конкурентам, и создает необходимые (хотя и недостаточные) условия для развития отечественного малого и среднего бизнеса. С другой – и современный финансово-экономический кризис выявил это со всей очевидностью – резко повышает риски предпринимательской деятельности. Впрочем, известно, что «риск ничего не менять со временем становится больше риска каких угодно перемен». Тысячи исчезнувших предприятий в российской обрабатывающей промышленности – хорошее тому подтверждение.

Рассмотрим подробнее наполнение статей «собственные и привлеченные средства» российских предприятий и другие источники инвестиций.

□ *Собственные средства*

Собственные средства формируются за счет двух основных статей: прибыли и амортизации. Теоретически простое воспроизводство осуществляется за счет амортизации, расширенное – за счет прибыли. В реальной практике в условиях быстрой смены используемых технологий, моделей основных средств и номенклатуры производимой продукции отделить одно от другого непросто. И все же примерное равенство рассматриваемых статей вызывает недоумение. Если предположить, что амортизационные отчисления достаточны для осуществления простого воспроизводства (а это всего 20% инвестиционной программы отечественных предприятий) (см. табл. 5.3), получается, что в условиях, когда 80% инвестиций направляется на расширенное воспроизводство, российская промышленность должна расти с

колоссальной скоростью. Однако основные фонды (см. табл. 2.29) растут со скромными темпами, при этом в их качестве (динамика обновления) (см. табл.1.1) тоже никакой революции не происходит.

Отметим, что доля амортизации в инвестициях в основной капитал в США в докризисные годы составляла 65–70%, а в кризисном 2009 г. – 90%, в 2011 г. – 81,7 (рассчитано по [www.bea.gov Table 3.4... (эл. ист. инф.)]). Тем большее недоумение вызывают российские 20%. Почему российские и американские показатели столь различны?

Прежде всего подчеркнем, что амортизация не начисляется по жилым зданиям, кроме учитываемых в составе доходных вложений в материальные ценности, и по основным фондам бюджетных и других некоммерческих организаций¹. Соответственно, амортизация не может являться источником их создания. При этом в статистике инвестиций в основные фонды эти объекты учитываются [Методологические положения..., 2009, с. 5].

С другой стороны, инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах) в 2012 г. составили 12 586 млрд руб. [Россия..., 2013]. Ввод в действие новых основных фондов (по полному кругу) в этом же году – уже только 10 338 млрд руб. Ввод в действие новых основных фондов без субъектов малого предпринимательства еще меньше – 7 668 млрд руб. (табл. 5.4).

Таблица 5.4

Ввод в действие новых основных фондов, РФ, млрд руб.

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1 972	2 944	3 252	4 296	5 745	6 356	6 276	8 813	10 338
Без субъектов малого предпринимательства								
1 543	2 117	2 438	3 156	4 138	4 608	4 362	6 507	7 668

Источники: [Баланс... (эл. ист. инф.); Наличие... (эл. ист. инф.)].

¹ См. п. 2.1.1. Методология составления баланса основных фондов по полной учетной и остаточной балансовой стоимости и баланса основных фондов, находящихся в собственности граждан [http://www.gks.ru/bgd ... 2-1-1.htm (эл. ист. инф.)].

Начисленная амортизация представляется Росстатом в разделе «Наличие и движение основных фондов (средств) и других нефинансовых активов коммерческих организаций (без субъектов малого предпринимательства)». Поэтому правильно соотносить данные по амортизации и вводу основных фондов без субъектов малого предпринимательства [Амортизация... (эл. ист. инф.)] амортизационные начисленная за год, млрд руб.:

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
797,7	844,1	1042,6	1270,3	1542,0	1907,1	2348,6	2668,8	3148,2	3665,3

Оставим в стороне вопрос, почему столь велика разница между инвестициями в основной капитал и вводом в действие новых основных фондов (2012 г.: 12586 – 10338 = 2248 млрд руб.). Для масштабов незавершенного производства, с учетом завершения «незавершенки» прошлых лет, данная величина представляется явно завышенной. Можно высказать гипотезу, требующую, правда, самостоятельного обоснования, что здесь проявляется инфляционный фактор. Так, в 2012 г. вводятся новые основные фонды, но их создание началось задолго до года ввода. Строительно-монтажные работы, возможно, проводились в середине двухтысячных годов, но в стоимости основных фондов они и учтены по ценам соответствующих лет. Инвестиции 2012 г., направляемые на подобные строительно-монтажные работы, очевидно, уже заметно выше, но когда дело дойдет до ввода новых фондов, на фоне будущих цен эти величины также будут смотреться достаточно скромно. Отсюда и систематическая разница между инвестициями в основные фонды и объемами их ввода.

Начисленная амортизация в 2012 г. составила 3,67 трлн руб., при этом новых фондов (без субъектов малого предпринимательства) было введено на 7,7 трлн руб. Таким образом, амортизационные начисления – не более половины совокупной стоимости инвестиционной программы. При этом, очевидно, не вся начисленная амортизация пошла на инвестиционные цели: «умирающие» предприятия ее просто проели.

Финансирование инвестиционной программы за счет амортизации на уровне более 50% формально означает не просто расширенное, а сверхрасширенное воспроизводство. Действительно, теоретически начисленная амортизация обеспечивает простое воспроизводство, а дополнительные финансовые ресурсы – рас-

ширенное. То, что российская инвестиционная программа по меньшей мере вдвое перекрывает параметры простого воспроизводства, представляется совершенно невероятным. Дело, очевидно, в другом. Начисляемая амортизация недостаточна для осуществления простого воспроизводства.

Действительно, амортизационных начислений в условиях стабильно высокой инфляции «по определению» не может быть достаточно для осуществления простого воспроизводства (амортизационных отчислений на основное средство, приобретенное, например, семь лет назад заведомо не хватит на приобретение аналогичного основного средства по завершении амортизационного периода).

В условиях высокой инфляции и отсутствия регулярной переоценки основных фондов сформулированное утверждение становится верным чисто математически. Действительно, предположим, что основное средство (ОС) приобретается за 1 млн руб., срок его амортизации – пять лет, инфляция постоянна и равняется 10% в год на протяжении всего амортизационного периода. ОС приобретается в начале первого года. К концу этого года оно перенесет на производимую с его помощью продукцию 1/5 своей стоимости (200 тыс. руб.). Отметим, что к концу этого же года в условиях 10% инфляции то же самое ОС будет стоить уже 1 млн 100 тыс. руб. А к концу пятого года, когда вся стоимость ОС (1 млн руб.) будет перенесена на продукцию, само ОС морально устареет и физически изнашивается, и придет время приобретать новое ОС (точно такое же, чтобы реализовать простое воспроизводство) это ОС, с учетом накопившейся инфляции, будет стоить уже 1 млн 610 тыс. руб. Для осуществления простого воспроизводства предприятия «не хватает», таким образом, 610 тыс. руб., которое оно должно изыскать из других источников. Если же амортизационный период равняется 10 годам, то при принятой 10% годовой инфляции «недостача» и вовсе составит 1 млн 610 тыс. руб. Это значит, что предприятие не просто должно «добавить» недостающие 610 тыс. для приобретения аналогичного основного средства, а добавить их из своих оборотных средств. В соответствии с действующим законодательством, оборотные средства формируются из прибыли. Таким образом, вначале получается прибыль, затем на нее уплачивается налог по ставке 20%, а потом уже предприятие использует свои оборотные средства так, как считает нужным.

Тогда, чтобы «добавить» 610 тыс. руб., предприятие вначале должно получить прибыль в размере 762,5 тыс. руб., уплатить на нее налог на прибыль в размере 152,5 тыс. руб., и лишь потом приобрести основное средство для осуществления простого воспроизводства.

То, что инфляция – завуалированная форма налогообложения, известно. Однако конкретные проявления этого налога в инвестиционной сфере все же впечатляют. Вначале государство допускает умеренную (а иногда и не очень умеренную) инфляцию, тем самым демонстрируя свою неспособность эффективно контролировать финансовую сферу. Затем оно «предлагает» расплатиться за эту неэффективность всему обществу, в том числе и реальному сектору, формально облагая его налогом на прибыль, а фактически налогом на осуществление простого воспроизводства.

Таким образом, в условиях инфляции простое воспроизводство в марксовом понимании невозможно, возможно лишь суженное. На практике это противоречие снимается тем, что простое воспроизводство облагается налогом на прибыль.

Если инфляция начинает тяготеть к гиперинфляции, государство начинает предпринимать попытки защитить амортизационные начисления. Пример тому – регулярные переоценки основных фондов, практикуемые в РФ в период высокой инфляции. Технически эта процедура довольно тяжела для бизнеса, но, в принципе, ее можно и упростить. Например, использовать коэффициенты пересчета стоимости основных средств за соответствующие годы, принимаемые на законодательном уровне. Понятно, один коэффициент не может адекватно отражать изменения, происходящие на рынках тысяч и тысяч видов оборудования, но если он даже и окажется завышенным для каких-то видов основных средств, это будет означать, что какие-то предприятия получают свою инвестиционную премию (правда, за счет сокращения отчислений налога на прибыль в бюджет). Если занижен – частично простое воспроизводство так и будет осуществляться за счет прибыли, но все же в меньших масштабах, чем это происходит сегодня.

Отметим, что переоценки основных фондов никогда не успевают за инфляцией. Сколько-нибудь масштабные накопления для смены используемых технологий в этот период невозможны. Если же инфляция входит в приемлемые рамки, переоценки фондов прекращаются, а проблема инфляционного обесценения амортизации остается.

Низкая доля амортизации в финансировании основного капитала частично может быть объяснена дискретностью ее начисления. Действительно, чтобы вся начисленная амортизация направлялась на финансирование основного капитала, необходимо, чтобы все предприятия, имеющие основные средства, как минимум, осуществляли простое воспроизводство. Многие так и делают, но не все. Какие-то предприятия «умирают» быстро, какие-то медленно, какие-то, едва сводя концы с концами, постепенно продают свой основной капитал, не имея возможности вложиться в будущее, рассуждая: «сколько сможем – столько протянем».

Предприятия-банкроты, имея основные средства, не могут использовать амортизационные отчисления, так как для них экономическая жизнь закончилась. Предприятия-аутсайдеры реализуют свою продукцию или услуги по ценам, близким к себестоимости или даже в убыток. Хозяйственная деятельность в убыток и возможна потому, что амортизация начисляется, но основные средства на нее не приобретаются. Действительно, пусть себестоимость единицы продукции 1 тыс. руб., в том числе амортизация – 200 руб. У конкурентов, в силу использования более современных технологий и лучшей организации труда, себестоимость аналогичной продукции – 700 руб., в том числе амортизация 250 руб. Рыночная цена продукции 900 руб.

У первого предприятия после реализации продукции образуется 100 руб. убытков, но оно продолжает функционировать, так как после погашения всех своих обязательств на его счету все же остается 100 руб. Этих денег не достаточно для осуществления простого воспроизводства (необходимо 200 руб.), но наше предприятие и не собирается его осуществлять. Как только оборудование полностью физически сносится – предприятие остановится.

У второй же компании после реализации продукции формируется амортизационный фонд в размере 250 руб., да еще и остается прибыль (до налогообложения) в размере 200 руб. В случае, если данная компания хочет расширить свое производство и приобрести новые основные средства, она может это сделать в размере начисленных 250 руб. Если же этих средств окажется недостаточно, компании придется «доплачивать» либо из чистой прибыли, либо привлекая средства сторонних организаций, либо акционеров.

Таким образом, у первой компании начисленная амортизация, с точки зрения осуществления воспроизводственного процесса,

пропадает, а у второй – она недостаточна. Понятно, что если одновременно существует два больших кластера компаний: один вымирающий, а второй быстро растущий, то доля амортизации в финансировании инвестиций в основной капитал будет меньше, чем в ситуации, когда все компании развиваются более или менее ровно.

Согласно Налоговому кодексу РФ амортизируемое имущество в настоящее время объединено в десять амортизационных групп, причем в десятую группу попадает имущество со сроками использования свыше 30 лет [Налоговый кодекс..., Гл. 25, Ст. 258]. Машины и оборудование представлены во всех группах, здания и сооружения – начиная с четвертой группы, т.е. их срок полезного использования предполагается от пяти лет и выше.

Не ставя задачу определения средневзвешенного периода амортизации основных фондов в РФ, отметим, что часть основных фондов амортизируется достаточно быстро, но амортизационный период основной части фондов (а пассивной части основных фондов – полностью) более пяти лет. С учетом того, что средний возраст основных фондов в РФ превышает 20 лет, в том числе машин и оборудования 13 лет (см. рис. 2.38, табл. 2.28), можно предположить, что средневзвешенный период амортизации российских фондов никак не менее десяти лет. Ясно, что сколько-нибудь значимая инфляция за десятилетний период от амортизационных отчислений оставит немного.

Воспользуемся данными по индексам цен производителей промышленных товаров по РФ, на конец периода [www.gks.ru/free (эл. ист. инф.)], %:

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1,125	1,288	1,134	1,104	1,251	0,930	1,139	1,167	1,120	1,051

Несложный расчет показывает, если основное средство стоимостью 1 млн руб. и сроком полезного использования 10 лет было поставлено на баланс предприятия в конце 2002 г., то к моменту, когда оно будет полностью изношено (2013 г.), аналогичное ОС будет стоить уже не 1 млн руб., а с учетом инфляции за период, 3,3 млн руб. Таким образом, для обеспечения простого воспроизводства к накопленной амортизации в 1 млн руб. предприятию придется добавить еще 2,3 млн руб. Финансовый источник «добавки» – прибыль или заемные средства.

Прибыль и амортизация коммерческих организаций (без субъектов малого предпринимательства) известны. Тогда, если из прибыли вычесть величину амортизации, умноженную на коэффициент 2,3 (отражающий инфляционное удорожание основных средств за период их полезного использования), выясняется, что имеющейся прибыли недостаточно даже для осуществления простого воспроизводства, не говоря уже о расширенном. То есть прибыль российских предприятий – не более чем недоначисленная амортизация (табл. 5.5).

Понятно, что на основании предложенного упрощенного подхода делать столь сильное заявление некорректно. Как минимум, требуется знать средневзвешенный амортизационный период для всех видов основных фондов, учтенных по их балансовой стоимости. Представленный коэффициент очень чувствителен как к расчетному амортизационному сроку, так и к уровню инфляции в амортизационный период. Тем не менее вряд ли будет большим преувеличением сказать, что, финансовый поток, генерируемый российским бизнесом, достаточен (если достаточен) только для осуществления простого воспроизводства. Для расширенного воспроизводства требуются внешние источники финансирования.

Незначительность собственных ресурсов развития, с одной стороны, и быстрое обесценение амортизационного фонда в условиях высокой инфляции, с другой, затрудняют (а для многих предприятий делают и невозможным) аккумуляцию средств для перехода на новый технологический уровень. Не имея возможности саккумулировать крупные финансовые ресурсы для масштабной модернизации своего производства, российский бизнес вынужден просто поддерживать (воспроизводить) имеющийся технологический уровень [Мау, 2013]. Регулярное обновление

Таблица 5.5

Оценка потенциала прибыли российских предприятий как источника расширенного воспроизводства, млрд руб.

Показатель	2012
Прибыль	7 246
Амортизация	3 665
Недоначисленная амортизация (амортизация*2,3)	8 430
Прибыль – недоначисленная амортизация	-1 184

Рассчитано по: [Прибыль... (эл. ист. инф.); Амортизация... (эл. ист. инф)].

имеющихся производственных мощностей снижает проблему инфляционного обесценения амортизации, но цена такой стратегии – откладывание на неопределенный срок перехода на новые технологии производства продукции.

Высокая инфляция, таким образом, значимый фактор (помимо других, которые будут рассмотрены ниже) попадания российского бизнеса в ловушку воспроизводства старого технологического уклада.

Подчеркнем, приведенный расчет – даже не макроэкономическая оценка, а только наглядная иллюстрация проблемы. В отдельных динамично развивающихся компаниях ситуация может быть иной, но проблема инфляционного обесценения амортизационных начислений актуальна как для успешно развивающихся, так и стагнирующих производств. Разница между первыми и вторыми в обсуждаемом смысле в том, что успешные предприятия могут себе позволить за счет прибыли осуществлять не только простое, но и расширенное воспроизводство. Для менее успешных компаний получаемой прибыли может не хватать даже на простое воспроизводство. Если учесть, что часть прибыли идет на дивидендные выплаты, а часть просто исчезает в оффшорах, рассчитывать на прибыль как на значимый источник технологического обновления российского народного хозяйства не стоит.

□ *Привлеченные средства*

Остановимся подробнее на том, решается ли проблема расширенного воспроизводства за счет привлеченных финансовых источников.

Доля привлеченных средств в финансировании основного капитала российских предприятий росла до 2009 г., в последующие годы вновь начала снижаться [Шабалин, 2013]. Естественно предположить, что основной ресурс здесь – банковские кредиты под финансирование инвестиционных программ. Обращение к статистическим данным показывает, что это не так. Доля банковских кредитов в финансировании основного капитала за последние тринадцать лет существенно выросла (более чем в 3 раза), но абсолютные объемы банковского финансирования остаются сравнительно небольшими: менее 10%, причем в последние годы и эта доля не растет (см. табл. 5.3). На самом деле одним из крупных источников инвестиций стал бюджет. Доля инвестиций консолидированного бюджета в финансировании основных фондов

выше, чем доля амортизации, прибыли и, тем более, банковского кредитования (см. табл. 5.5).

Если в начале 2000-х годов вклад бюджетов субъектов Федерации в финансирование инвестиционных программ примерно вдвое превышал федеральный центр – то к концу десятилетия обе доли сравнялись. Отчасти это связано с кризисом, но, строго говоря, роль федерального бюджета в финансировании инвестиционных программ начала расти задолго до кризиса.

Интересно отметить: что бы ни происходило с отечественной экономикой, доля бюджетных инвестиций стабильна – примерно 20% по крайней мере с 1995 г. Более того, в периоды небольшого снижения доли государственных инвестиций в их общей структуре, снижались и темпы осуществления инвестиций в целом (см. табл. 2.35). Имеющихся данных недостаточно для утверждения о том, что за относительным снижением государственных инвестиций с неизбежностью следует общее замедление роста всех инвестиций в экономику, но, по-видимому, для российской экономики это утверждение справедливо.

Этот факт весьма примечателен – российское государство, декларирующее передачу предпринимательских функций бизнесу, фактически остается одним из крупнейших игроков на инвестиционном поле. То, что в части реализации национальных инфраструктурных проектов реальной альтернативы государственным вложениям вообще нет, не вызывает сомнений. Не меньшая роль государства и в создании оборонных производств, программах строительства объектов здравоохранения, образования, освоения новых территорий, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке, таких национальных проектах, как организация Олимпиады в г. Сочи. Однако создание объектов инфраструктуры, здравоохранения, образования и других – условие необходимое для развития экономики, но еще не достаточное. Если при этом не обновляется система производственных мощностей в промышленности, не создаются новые мощности, ни о каком устойчивом развитии экономики речи идти не может [Лавровский, 1983].

В результате возникает специфическая отраслевая дискриминация: государство, не создавая действенные стимулы для осуществления инвестиций в отрасли социальной и транспортной инфраструктуры, осуществляет здесь инвестиционные программы самостоятельно. В отраслях же добывающей и обрабатывающей промышленности действенные стимулы для инвестиций

также не созданы, но и бюджетных инвестиций здесь практически нет. По-видимому, государству все же следует определиться: создать институциональную среду, адекватную целям построения инновационной экономики, и предоставить бизнесу возможность создавать эту экономику, или не выстраивать соответствующую систему институтов, но тогда создавать эту экономику за счет бюджета. Пока же фактически реализуется наихудший сценарий: ни институтов – ни инвестиций.

Речь не идет о снижении бюджетных расходов на инвестиционные цели, мы говорим лишь о том, что требуется существенно усилить вторую составляющую инвестиционного процесса – бизнес, который должен резко интенсифицировать свои инвестиционные программы. А вот за создание условий, позволяющих получать прибыль и инвестировать ее в производство, с одной стороны, и делающей это необходимостью, с другой, ответственно уже государство.

Тем не менее при растущей доле привлеченных средств в финансировании программ увеличения основного капитала доля бюджетных источников в них не растет. По-видимому, это означает то, что частный капитал очень медленно, но все же усиливает свои позиции в создании основных фондов страны.

В разделе «привлеченные средства» интересна статья «кредиты банков». Доля банковских кредитов в финансировании основного капитала быстро и устойчиво растет: от «символических» 3% в 2000 г. до уже заметных 11,1% в 2008 г. В 2009–2012 гг. доля банковских кредитов медленно снижалась. Эта же тенденция характерна и для доли иностранных банков в финансировании инвестиций в российский основной капитал.

Небольшой вклад российских банков в финансирование обновления основного капитала объясняется, как минимум, двумя факторами: слабостью отечественной банковской системы и нежеланием банков вкладываться в проекты развития. То, что финансовые возможности российских банков по мировым меркам малы, хорошо известно. Однако пассивность иностранных банков на отечественном инвестиционном рынке уже явно свидетельствует о том, что банковское сообщество считает риски инвестиций в проекты развития неприемлемыми. Это однозначный диагноз российскому инвестиционному климату и тенденции последних лет не дают оснований говорить о появлении здесь каких-либо положительных сдвигов. Нет сомнений, что

капитализацию российских банков необходимо поднимать, но не стоит и строить иллюзий, что это решит проблему поиска инвестиционных ресурсов для развития отечественной производственной и непроизводственной сферы. Много денег у инвестора или мало, он не будет вкладывать их туда, откуда, по его мнению, они уже не вернутся. Проблема, таким образом, не в деньгах, проблема – в институтах, за формирование и развитие которых ответственно прежде всего государство.

□ *«Прочие» средства*

Под этим термином, напоминающим о традициях еще советского Госкомстата, понимаются инвестиции за счет средств, полученных от вышестоящих организаций (включая средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозмездной основе), от долевого участия в строительстве организаций и населения, в том числе средств населения на строительство жилых домов и квартир в многоквартирных жилых домах, от выпуска корпоративных облигаций и от эмиссии акций [Методологические положения..., 2009, с. 10].

Корпоративные облигации и эмиссия акций еще не скоро будут играть сколько-нибудь заметную роль в финансировании российских инвестиций. Средства населения, очевидно, более заметный инвестиционный источник. Однако в настоящем исследовании мы сосредоточиваемся на создании основных производственных фондов и не изучаем ситуацию со строительством жилья.

Зато средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, действительно значимый инвестиционный источник. С учетом того, что прибыль, амортизация, бюджетные средства и кредиты банков уже рассмотрены, источник этих средств, очевидно, – корпоративные займы на мировом рынке капитала.

Следует признать, что крупные российские бизнесмены нашли по-своему изящное решение классической проблемы увеличения своей собственности за чужой счет. Они охотно обращаются к зарубежным ресурсам капитала для обеспечения развития своего бизнеса, прекрасно сознавая, что таким образом выстраивают защитный периметр вокруг своего бизнеса. Если макроэкономическая ситуация благоприятна, они постепенно

возвращают взятый кредит и остаются полноценными собственниками. Если нет, они спокойно переходят к плану Б: извещают соответствующие государственные органы, что если к такому-то сроку государство в какой-либо форме не окажет помощи, активы перейдут к иностранному собственнику со всеми сопутствующими этому социальными, политическими и прочими последствиями. Обычно план срабатывает, что означает осуществление классического размена: риски по созданию собственности несет общество в целом, прибыль же от владения ею остается собственнику.

Очевидно, что обе стороны – и государство и бизнес – прекрасно осведомлены об условиях данной сделки. Более того, они принимают эти условия. Остается только удивляться причудливости отечественной промышленной политики: предоставить фактические, а не формальные, как в настоящее время, гарантии неприкосновенности собственности бизнесу напрямую государство не готово, а вот через политическую составляющую – угрозу отторжения российской собственности в пользу нерезидентов – пожалуйста. Ситуация выглядит еще более абсурдной, если вспомнить, что, строго говоря, эти нерезиденты – категория весьма виртуальная. Формально иностранный, в значительной части – это отечественный капитал, возвращающийся в Россию, в целях безопасности прикрывающийся чужим флагом. Таким образом, явному российскому собственнику гарантий прав собственности предоставить нельзя, а скрытому – можно.

В структуре инвестиций в основной капитал по формам собственности обращают на себя внимание следующие тенденции.

В российскую экономику в основном вкладывается российский инвестор. До 2000 г. иностранный капитал вообще не рисковал без российского партнера заходить на российскую территорию. После 2000 г. предприятия со стопроцентным иностранным капиталом начали появляться, достигнув к 2005 г. достаточно заметной величины – 8,2% от всех инвестиций в основной капитал предприятий, расположенных на территории РФ. Однако еще задолго до кризиса 2008–2009 гг. этот рост пошел на убыль, и в настоящее время доля иностранных инвестиций лишь немногим превышает 6%.

С учетом того, что значительная, хотя и трудно определяемая здесь часть – это в действительности российский капитал, возвращающийся в страну под иностранным флагом, очевидно, что

иностранный инвестор в сколько-нибудь значимых масштабах не готов вкладываться в российскую экономику в рамках существующей экономико-правовой системы. Такая ситуация, конечно, снимает проблему зависимости национальной экономики от решений собственников, находящихся за границей, но, вообще говоря, является однозначным диагнозом отечественной институциональной системы.

Действительно, иностранный инвестор не вкладывается в российскую экономику не потому, что государство де-факто или де-юре этому противодействует. Напротив, с учетом низкого уровня проникновения иностранного капитала в российскую экономику, на уровне государственной политики декларируется курс на привлечение иностранного инвестора. Фактический отказ иностранного собственника от инвестиций в Россию – однозначный сигнал о низком качестве отечественной институциональной системы. Сигнал вскрывает существенно более значимую проблему: проблема не в том, что иностранный собственник не хочет инвестировать в Россию, проблема в том, что инвестор (не важно, иностранный или отечественный), предпочитает вкладываться в иные экономики.

За прошедшие пятнадцать лет в экономике РФ произошло явное размежевание инвестиций по формам собственности. Если в 1995 г. частные инвестиции составляли всего 13% от общей величины инвестиций в экономику, то в 2012 г. уже почти 60%. В структуре инвестиций примерно вдвое уменьшилась доля государственных инвестиций (с 31,3% в 1995 г. до 15,2% в 2012 г.). Абсолютные значения рассматриваемых показателей, во всяком случае, в начале периода, здесь мало о чем говорят: в 1995 г. доля смешанных российских инвестиций приближалась к 50%. Зато к 2009 г. их доля сократилась в разы (с 46,2% в 1995 г. до 11,5% в 2012 гг.). По-видимому, эта тенденция отражает тренд к повышению прозрачности экономики: уровень «мутности среды», позволяющий национализировать расходы (получать инвестиции, источником которых является федеральный или муниципальные бюджеты) в рамках смешанной собственности и приватизировать получаемые от них доходы уже в рамках частной собственности, заметно снизился.

Таким образом, данные об инвестициях по формам собственности однозначно свидетельствуют о том, что основной инвестор в стране – это уже частный собственник (табл. 5.6).

Таблица 5.6

Инвестиции в основной капитал по формам собственности

Форма собственности	2000	2005	2010	2012	2013
Млрд руб.					
Инвестиции в основной капитал, всего	1165,2	3611,1	9152,1	12586,1	13255,5
В том числе по формам собственности:					
Российская	1005,4	2909	7886,6	10635,3	11757,6
Из нее:					
Государственная	277,9	677,7	1577,1	2114,5	2041,3
Муниципальная	52,9	137,6	294,5	402,8	410,9
Частная	348,3	1623,1	5213,9	6381,2	7940
Потребительской кооперации	0,8	2,5	3	2,5	2,7
Общественных и религиозных организаций (объединений)	1,5	2,5	4	5	4
Смешанная российская (без иностранного участия)	324	465,6	683	1522,9	1126,7
Собственность государственных корпораций	-	-	111,1	214	225,3
Иностранная	17,7	298,4	537,8	1145,3	755,6
Совместная российская и иностранная	142,1	403,7	727,7	805,5	742,3
% к итогу					
Инвестиции в основной капитал, всего	100	100	100	100	100
В том числе по формам собственности:					
Российская	86,3	80,6	86,2	84,5	88,7
Из нее:					
Государственная	23,9	18,8	17,2	16,8	15,4
Муниципальная	4,5	3,8	3,2	3,2	3,1
Частная	29,9	44,9	57	50,7	59,9
Потребительской кооперации	0,1	0,1	0,03	0,02	0,02
Общественных и религиозных организаций (объединений)	0,1	0,1	0,04	0,04	0,03
Смешанная российская (без иностранного участия)	27,8	12,9	7,5	12,1	8,6
Собственность государственных корпораций	-	-	1,2	1,7	1,7
Иностранная	1,5	8,2	5,9	9,1	5,7
Совместная российская и иностранная	12,2	11,2	7,9	6,4	5,6

Источник: [[http://www.gks.ru/bgd ... 23-04.htm](http://www.gks.ru/bgd...23-04.htm) (эл. ист. инф.)].

Финансовые ресурсы для модернизации российской экономики

◇ Имеющиеся накопления

Данный источник возвращает к многолетней дискуссии о том, что лучше: копить на «черный день» или вкладывать появляющиеся финансовые ресурсы в создание такого социально-экономического базиса, чтобы этот день не наступил. Кризисный период показал, что «зачапка на черный день» – в значительной степени иллюзия. Аккумулировать средства, на которые крупная страна сможет жить сколько-нибудь длительное время невозможно. При этом де-юре созданный как резервный, де-факто этот фонд превращается в залоговый. Национальный заемщик, как отмечалось выше, получает доступ к иностранным финансовым источникам на основе негласного соглашения, что если ситуация примет дурной оборот, государство все равно не позволит передать крупные национальные активы иностранному собственнику и заплатит по обязательствам. Иными словами, пока экономика функционирует нормально, прибыль делится между заемщиком и займодавцем, в кризис же убытки покрываются государством, т.е. налогоплательщиками.

Специфика используемой российским правительством финансовой схемы в том, что иностранный кредитор, закладывая повышенный процент по ссуде в качестве платы за риск, фактически не рискует. Российское же государство, размещая свои резервы в низкорискованных зарубежных активах, премию за риск не получает, но как «заложник» отечественного бизнеса, риски несет. Эффективность такой политики вызывает сомнения. Задачу стабилизации уровня потребления в трудные времена подобные резервы решить не могут в принципе, а условия для предотвращения подобных ситуаций за счет инвестиций в модернизацию производственного аппарата отечественного товаропроизводителя тоже не создают.

Кризис 2008–2009 гг. показал, как быстро тают резервы. Какими бы ни были накопления в резервном фонде, они все равно заведомо малы, чтобы на них можно было жить сколько-нибудь длительное время. Однако они достаточно велики с точки зрения объемов инвестиций в отечественную экономику. Так, золотовалютные резервы ЦБ по состоянию на июль 2014 г. превышали 478 млрд долл. Это лишь немногим меньше, чем было инвестировано

в обрабатывающую и добывающую промышленность России с 2002 по 2010 год (по номинальному курсу). По ППС – с 2002 по 2007 год.¹ С учетом того, что значительная часть инвестиций – это оборудование иностранного производства, тяготеющего к номинальному курсу, примерно можно оценить, что РФ в чужие экономики вложила столько же средств, сколько в собственную добывающую и обрабатывающую промышленность за 8 лет. Но кормит нас не чужая, а своя экономика!

А ведь есть еще Резервный фонд (87,3 млрд долл.)² и Фонд национального благосостояния (87,9 млрд долл.)³. Разумеется, речь не идет о том, чтобы все золотовалютные резерва и средства этих фондов направить на развитие промышленности, но резервы, уже в инвестиционном смысле, здесь точно есть. Действительно в Резервном фонде в настоящее время больше средств, чем было вложено во все обрабатывающие и добывающие производства в 2010 г. По сути, здесь известный выбор: чужая «рыба» на несколько обедов или своя «удочка» навсегда. Какими бы ни были аргументы в пользу «рыбы», «удочкой» она все равно не станет.

Прошедший кризис показал, что фактическое использование резервного фонда заметно отличается от тех ожиданий, которые закладывались при его создании. Во-первых, «неожиданно» выяснилось, что резервный фонд вовсе не «зачаток» на тяжелые времена, а залог под ответственные и не очень займы российских компаний за рубежом. Во-вторых, то, что остается от резервного фонда после реализации его залоговой функции (выплаты обязательств российских компаний зарубежным банкам), совершенно недостаточно для поддержания достигнутого уровня потребления в течение сколько-нибудь длительного времени «до лучших времен». Отдельные граждане могут жить на ранее сделанные накопления, а вся страна – нет.

Таким образом, создание резервных фондов возможно и дает тактический выигрыш при решении задачи продержаться от выборов до выборов, но и предопределяет серьезный стратегический проигрыш для страны. Действительно, вместо того, чтобы

¹ Рассчитано по данным, представленным в табл. 2.38 (с. 182–183).

² По состоянию на июль 2014 г. [<http://www1.minfin.ru/ru/reservefund...> (эл. ист. инф.)].

³ По состоянию на июль 2014 г. [<http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund...> (эл. ист. инф.)].

работать на национальную экономику, резервный фонд фактически направлен на развитие чужих экономик. За этой позицией могут стоять любые соображения, но фактически она означает: мы не верим в свою экономику. Поэтому пусть российские средства используются для развития иностранных экономик. Когда же отечественная экономика по каким-либо причинам не сможет содержать своих граждан, пусть их содержат другие государства. Невольно вспоминаются слова Б. Франклина, сказанные хотя и несколько по другому поводу, но вполне точно отражающие рассматриваемое положение вещей: «Тот, кто согласен променять свободу на малую толику временной безопасности, не заслуживает ни безопасности, ни свободы».

Наконец, в условиях обострения международной обстановки указанные фонды вообще могут оказаться бесполезными. Пример Ирана, когда международные активы страны замораживаются по решению «международного сообщества», весьма показателен. В случае возникновения такой крайней ситуации, РФ вообще окажется в странном положении. Результатом усиления в течение многих лет своими финансовыми ресурсами других стран станет внешнее давление, пропорциональное силе созданных с ее же помощью экономик.

Представляется, что значительную часть имеющихся финансовых резервов следует направить на реализацию инфраструктурных программ, развитие образования и науки, а также поддержку российского бизнеса в форматах предоставления государственных финансовых гарантий, компенсации части процентной ставки по инвестиционным кредитам, госзаказа на продукцию отечественных товаропроизводителей, субсидирование импорта критически важного оборудования.

◇ *Повышение нормы накопления*

Доля инвестиций в ВВП РФ примерно соответствует, а в ряде случаев и превышает показатели развитых стран. Правда, некоторые европейские страны, отметим, с экономикой, считающейся относительно неустойчивой, демонстрируют более высокую долю инвестиций в ВВП, а показатели Китая и вовсе превосходят российские почти вдвое (см. табл. 2.2).

Доля инвестиций в российском ВВП в последние годы сравнительно стабильна. В 2007 г. наблюдался определенный прорыв, однако в посткризисный период достигнутую сравнительно вы-

сокую планку удержать не удалось. Вместе с тем опыт развитых стран (Италия, Испания) показывает, что увеличение доли инвестиций в ВВП, причем достаточно быстрое, вполне возможно. Возможно и длительное поддержание рассматриваемого показателя на высоком уровне (Австралия, Южная Корея, особенно Китай, продолжающий уверенно наращивать и без того высокую долю инвестиций в ВВП).

С учетом стоящих перед российской экономикой задач по обновлению своей производственной базы долю инвестиций в ВВП требуется существенно увеличить. По мнению С. Глазьева – до 35–45% ВВП [Глазьев, 2013]. Фундаментальный вопрос: за счет чего? Просматриваются, как минимум, три класса возможностей: перераспределение имеющегося ресурса, создание нового, привлечение инвестиций из внешних источников.

Очевидно, все три источника имеют определенный потенциал. Дадим его качественную оценку.

◇ *Увеличение инвестиций за счет имеющихся ресурсов*

С одной стороны, это самый реальный путь, основывающийся на том, чем российское общество уже обладает. С другой, очевидны и его ограничения. Действительно, повышение доли инвестиций в ВВП возможно по двум направлениям: повышение эффективности использования имеющихся ресурсов и перераспределение ресурсов в пользу накопления за счет, соответственно, уменьшения доли потребления.

Уменьшение доли потребления в пользу накопления – давний рецепт экономистов-теоретиков и практиков, разделяющих позицию, сформулированную еще марксистами: «сначала вложения, затем потребление». Основной посыл подхода – больше инвестируем сегодня, больше сможем потратить завтра. Или, вариант, больше инвестируем сегодня, еще больше сможем инвестировать завтра, еще больше сможем потратить послезавтра.

Действие этого закона не пытаются оспаривать даже экономисты, не считающие себя марксистами. Основной спор ведется о мере его реализации. Действительно, какую норму накопления (в действительности, потребления) готово принять российское общество? Этот вопрос не имел простого решения и в советские годы, когда силовые возможности повышения нормы накопления были существенно больше. Еще более болезненно решается он в современных условиях.

Тезис о необходимости не только уменьшить потребление в абсолютном выражении, а даже просто снизить темп его прироста во имя будущего, непопулярен в российском обществе. Провести его в жизнь без обращения к очень сильному стимулу (такому как появление опасного внешнего врага или веры в то, что он появился) почти невозможно. Общество не поддержит ни партию, ни ее лидера, провозглашающего такой курс.

Возможность повышения доли инвестиций в ВВП была в предкризисные годы в условиях высокой конъюнктуры мирового рынка углеводородов. В тот период за счет резко увеличившейся ренты стало возможным одновременно увеличивать и потребление, и накопление. Нельзя сказать, что эти возможности были упущены. Именно в 2000-е годы заметно возросла и норма инвестиций в ВВП, и абсолютная величина инвестиций в российскую экономику. Выше было показано, что масштабы этих изменений оказались недостаточными относительно потребностей российской экономики, тем не менее по сравнению с предыдущим десятилетием это был прорыв.

Однако цена неожиданно открывшейся возможности жить в условиях «и волки сыты, и овцы целы» оказалась весьма высокой. Действительно, российская экономика быстро привыкла к нефтегазовому валютному «дождю» и стала ощущать себя крайне некомфортно, когда интенсивность этого «дождя» снизилась. Общество привыкло к быстрому не требующему ни дополнительных усилий, ни каких-либо личных жертв повышению реального уровня жизни и продолжает требовать поддержания этой тенденции вне зависимости от динамики рентных доходов. Не то что стабилизация, а даже снижение темпов прироста реальных доходов воспринимается как нарушение общественного договора между обществом и властью: «вы обеспечиваете нам рост уровня жизни, а мы вам лояльность». Снижение потребления ради накопления в конкретных российских условиях будет воспринято как попытка перераспределить общественное богатство в пользу власть имущих. Соответствует это действительности или нет, значения уже не имеет. Общество этот путь не примет.

Ситуация усугубляется открытостью российской экономики. Повышение нормы накопления – непростая, но реальная задача в условиях авторитарной политической системы, действующей в закрытой экономике. В открытой экономике реали-

зация данного курса спровоцирует массовую эмиграцию квалифицированной части экономически активного населения. Модернизация же экономики с опорой на низкоквалифицированную, мало мобильную часть населения вряд ли будет успешной. Таким образом, теоретически верный постулат о необходимости повышения нормы накопления для слаборазвитых экономик применим для российских условий лишь в весьма ограниченной степени. Норма накопления должна быть повышена, но следует искать и иные источники финансирования модернизационных программ.

Так, российская промышленная политика обладает определенными возможностями по интенсификации инвестиционной активности бизнеса. Главным образом это снижение сроков амортизации производственного оборудования. Существенное снижение сроков амортизации оборудования в отраслях, определяющих инновационный характер развития экономики, повысит стимулы их развития, а в части малого и среднего предпринимательства будет способствовать решению такого острого социального вопроса, как снижение безработицы.

Более того, как было показано выше, чем короче период амортизации, тем меньше инфляция подавляет инвестиционный процесс. Даже при невысокой инфляции за длительный период разница между ценой оборудования на момент приобретения и на момент его ликвидации становится очень значительной. Здесь весьма эффективен механизм амортизационной премии – списывания значительной части стоимости оборудования (например до 30%) в первый год эксплуатации основного средства. Действительно, если государство допускает высокий уровень инфляции и, тем самым, облагает налогом на прибыль простое воспроизводство, то снижение величины этого налога, достигаемого через уменьшение периода обложения, по-своему справедливо.

Повышение норм амортизации в краткосрочном периоде ведет к уменьшению налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и, соответственно, к снижению бюджетных доходов. Однако, чем выше нормы амортизации, тем короче срок действия налогового щита. После завершения амортизационного периода налоговая база автоматически восстанавливается, и налог на прибыль начинает взиматься в полном объеме.

При режиме такой ускоренной амортизации предприятие находится в состоянии выбора: приобретать новое оборудование взамен амортизированного, но физически еще не старого основного средства, или продолжать эксплуатировать амортизированное оборудование дальше. Приобретение нового оборудования с налоговой точки зрения восстанавливает щит по налогу на прибыль и переносит начало поступления налоговых платежей (в размере амортизации) на очередной амортизационный срок.

Такая ситуация возможна как минимум в двух случаях. Во-первых, если в отрасли наблюдается быстрый технический прогресс и новое оборудование по своим параметрам существенно превосходит то оборудование, которое предприятие приобретало считанные годы назад. Во-вторых, если предприятие быстро увеличивает объемы производства. Условно старое оборудование остается в производстве, но при этом приобретается и новое оборудование. Краткосрочные бюджетные потери в обоих случаях компенсируются в недалеком будущем либо за счет появления сильного, хорошо технически оснащенного производителя – плательщика других налогов, в том числе и налога на прибыль по результатам своей деятельности, либо за счет увеличения масштабов производства, что тоже почти линейно связано с увеличением налоговых выплат.

Выше подробно рассматривались фискальные и стимулирующие функции российской налоговой системы (см. гл. 4). Проведенный анализ выявил дестимулирующее воздействие налога на добавленную стоимость на технически сложное, наукоемкое производство и, напротив, поощрение данным налогом ресурсоориентированных видов деятельности.

Действительно, инвестор, выбирая сферу приложения капитала, при прочих равных условиях остановится на той, где налоговые риски меньше. Предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности с этой точки зрения принципиально отличны. Для первых основными объектами обложения налогом на добавочную стоимость являются рента, прибыль, которая в значительной степени является функцией от ренты и, в меньшей степени, заработная плата. Для предприятий обрабатывающей промышленности, соответственно, – прибыль и заработная плата. Понятно, что платить налог со стоимости, созданной природой проще, чем со стоимости, созданной в процессе трудовой деятельности.

Интересы создания инновационной экономики требуют изменения сложившейся ситуации. Требовать отказа от НДС в пользу, например, налога с продаж (как в США) едва ли реально. Да и шоки, возникающие в экономике при столь радикальных изменениях налогового режима, надолго перекроют возможный положительный эффект от подобных нововведений. Тем не менее снизить налоговый пресс на сложное наукоемкое производство через снижение ставки НДС можно и нужно. Для компенсации выпадающих бюджетных доходов следует усилить меры по изъятию природной ренты, в частности через увеличения ставок по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Ужесточение ставок НДПИ при одновременном снижении НДС принципиально не ухудшит условия инвестирования в добывающие отрасли, но явно окажет стимулирующее влияние на инвестиции – в обрабатывающие.

◇ *Возврат российских финансовых ресурсов в российскую юрисдикцию*

Изысканию средств на инвестиции, возможно, будет способствовать более четкое понимание того, куда направляется получаемая в РФ прибыль. Действительно, на начало 2012 г. величина основных фондов по остаточной балансовой стоимости составляла 56,3 трлн руб. [Федеральная служба..., 2014 (эл. ист. инф.)], т.е. 3,2 трлн долл. (по ППС), или 1,9 трлн долл. по курсу ЦБ. Величина же иностранных активов РФ на эту дату равнялась 1,2 трлн долл. [Международная инвестиционная позиция..., 2014 (эл. ист. инф.)] Понятно, что сравнивать даже не рыночную, а балансовую оценку фондов, пересчитанную по ППС (плохо подходящего для этой цели показателя), с более или менее рыночной оценкой всех активов (в которых прямые инвестиции не превышают 30%) некорректно. Тем не менее полученные цифры – одного порядка, что актуализирует вопрос: «Оправданы ли столь крупные вложения в чужие экономики?».

Действительно, за 2009 г. российские прямые инвестиции за границу увеличились почти на 100 млрд долл. (почти в 1,5 раза), а инвестиции в основной капитал РФ при этом уменьшились более чем на 100 млрд долл. (на 30%). Возможно, столь значимый рост российских прямых инвестиций за рубежом связан с посткризисным восстановлением фондового рынка, но итог не в пользу развития отечественного материального производства.

В 2010 г. российские прямые инвестиции за границей (участие в капитале и прочий капитал) увеличились на 64 млрд долл., а в РФ в основной капитал – на 47 млрд. В 2011 г. российские прямые инвестиции за границей, правда, уменьшились на 4 млрд долл., а в РФ, напротив, увеличились на 77 млрд долл. Но зато прочие инвестиции РФ за границей (в основном это ссуды и займы, а также наличная иностранная валюта и депозиты) в этом же году возросли на 44 млрд долл.

Речь не идет об ограничении прямых инвестиций за границу. Полезность владения активами за рубежом очевидна. Но если хотя бы часть из прочих инвестиций (330,7 млрд долл. на конец 2011 г.) направить на финансирование российского хозяйства, а не иностранного, от этого наша экономика бы только выиграла. Напомним, что все инвестиции в основной капитал РФ в 2011 г. составили 376 млрд долл.

Россия (относительно размеров своей экономики) масштабно кредитует остальной мир. Разумность такой политики в условиях острого недоинвестирования собственной экономики вызывает большие сомнения. Но, может быть, остальной мир кредитует российскую экономику в еще больших масштабах? Ничего подобного! Внешний долг РФ на начало 2014 г. составил 733 млрд долл., а ее внешние активы – 1,14 трлн долл. Чистая позиция по внешнему долгу: –281 млрд долл. [Банк..., 2014 (эл. ист. инф.)]. Иными словами, РФ является нетто-кредитором остального мира, причем абсолютные размеры этого кредитования стали сокращаться лишь в последние годы.

Сложившуюся ситуацию еще можно было бы пытаться оправдать, если бы российские инвестиции за рубежом были высокоэффективны. Но и это не так. По расчетам Н.П. Дементьева, «в 2012 г. среднюю доходность российских инвестиций за рубежом можно оценить в 3,4% годовых, а среднюю доходность иностранных инвестиций в России – в 9% годовых» [Дементьев, 2014]. Возможно, для стратегии «вкладываем свои деньги под 3,4% годовых и одновременно берем кредит под 9% годовых» есть свои рациональные доводы. Но когда речь идет о сотнях миллиардов долларов, явно следует рассмотреть вариант: «Давайте меньше вкладывать под 3,4% (в чужие экономики) и больше – под 9% (в свою)».

Частным случаем рассмотренной проблемы является повышение эффективности использования золотовалютных резервов.

В настоящее время Правительство РФ проводит политику создания и использования золотовалютных резервов страны, вызывающую справедливую критику в научном сообществе. Действительно, размещение этих средств в иностранные бумаги под низкий процент при одновременном фактическом поощрении национального производителя заимствовать средства на мировом финансовом рынке под высокий процент, по меньшей мере странно. Выше уже отмечалось, что обоснование этой политики (низкие риски вложений, гарантирующие сохранность средств) не состоятельно. Более того, в последнее время все труднее обосновать и сам тезис о низких рисках. Действительно, украинские события показали, что страны, чьи ценные бумаги аккумулирует ЦБ РФ, с легкостью могут объявить соответствующие санкции, «оправдывающие» невозможность соблюдения ранее принятых на себя обязательств.

Таким образом, в данном вопросе Правительство реализует политику «высокий риск, низкие ставки», что не может не вызывать недоумения. При этом обходится эта политика, по оценкам С. Глазьева, в 30 млрд долл. в год [Глазьев, 2013, с. 65], выплачиваемым иностранным кредиторам, которые сами как раз почти ничем не рискуют. Представляется гораздо более логичным направлять имеющиеся финансовые ресурсы не в принципиально непредсказуемые по политическим рискам иностранные бумаги, а на развитие отечественной экономики. Какие бы политические катаклизмы не произошли в будущем, созданные производственные мощности и инфраструктура все равно останутся в стране, а не будут заблокированы на неопределенное время зарубежными правительствами.

Прекращение активного финансирования чужих экономик через приобретение иностранных ценных бумаг, во-первых, является серьезным финансовым источником развития собственной экономики. Во-вторых, проценты, в настоящее время выплачиваемые иностранным кредиторам и формирующие заметную часть ежегодного оттока капитала из страны, могут быть использованы либо для дальнейшего развития национальной экономики, либо, как минимум, стать мощным фактором развития не слишком сильной на сегодняшний день российской банковской системы.

◇ *Переориентация кредитно-денежной политики ЦБ РФ с задачи борьбы с инфляцией на задачу ускорения развития национальной экономики*

Источником инфляции является не мягкая кредитно-денежная политика Центробанка как таковая, а неиспользование кредитов, выданных ЦБ банковской системе в порядке рефинансирования, на инвестиционные цели или на неэффективные инвестиционные проекты (см. гл. 4). С учетом указанного ограничения прямое смягчение кредитно-денежной политики ЦБ РФ, существенная активизация финансирования отечественной банковской системы в условиях действующей институциональной системы действительно может привести к обострению инфляции. Хотя и в этом случае пользы от активизации инвестиционного процесса, по-видимому, будет все же больше, чем вреда от некоторого усиления инфляции. Действительно, российская система институтов, несмотря на все ее рассмотренные слабости, все же способствует (хотя и с низкой эффективностью) осуществлению инвестиционной деятельности.

Основное направление усилий здесь – существенное усиление рефинансирования ЦБ РФ отечественной банковской системы при *одновременной* модернизации российской институциональной системы. Созданный в результате инвестиционной деятельности товарный поток создаст спрос на деньги и *снизит* инфляцию против современного уровня [Акиндинова и др., 2013].

Дальнейшая же деградация производства, вызванная в том числе и невозможностью финансировать не только расширенное, но и простое воспроизводство, снижает количество производимой продукции и, соответственно, обесценивает находящуюся в обращении денежную массу.

По-видимому, следует рассмотреть возможность введения налога на приобретение иностранной валюты. Более или менее значимая ставка данного налога существенно снизит стимулы к спекулятивной игре на динамике курса национальной валюты и, соответственно, будет способствовать перенаправлению рублевой ликвидности в инвестиционную сферу. Ухудшение же условий критически важного для экономики РФ импорта легко может быть компенсировано представленными выше мерами государственной поддержки.

◇ *Повышение эффективности использования имеющихся ресурсов*

Реальный резерв увеличения нормы накопления – повышение эффективности использования имеющихся ресурсов. Оценка масштабов этого резерва требует специального исследования, но, судя по огромному количеству публикаций, а также судебным делам о неэффективности (в экономическом смысле, разворовывании – в правовом) использовании государственных и частных средств, резервы здесь достаточно существенны. Они явно недостаточны для принципиального решения проблемы значимого увеличения инвестиций в российскую экономику, но определенный вклад в решение данной проблемы внести могут. Ключ к использованию данного резерва – в улучшении качества имеющейся системы институтов.

◇ *Увеличение инвестиций за счет создания инвестиционного ресурса*

Традиционно самый реальный путь успешного развития любой экономики – опора на собственные силы. Ожидать, что национальная экономика, крупной страны в особенности, будет поднята какой-то внешней силой, не серьезно. Выше рассматривались факторы создания инвестиционного ресурса – развитая система технологий, квалифицированная рабочая сила, адекватные институты. Кроме того, подробно исследовались проблемы российской производственной сферы и институциональной среды инновационной экономики. По нашему мнению, ключевым фактором успеха создания инвестиционного ресурса, достаточного для решения основных российских экономических проблем, является модернизация российской институциональной системы.

◇ *Внешнее финансирование внутреннего роста*

Привлекать в национальную экономику иностранный капитал или нет – вопрос, по которому мнения традиционно расходятся [Хейфец, 2012]. С одной стороны, это возможность быстрого развития в условиях нехватки национального капитала и своевременного входа в те рыночные ниши, в том числе и на мировом рынке, в которые со временем войти будет либо трудно, либо просто невозможно. Это новые рабочие места, налоговая база, решение социальных задач. С другой, – это угроза: чем больше центров принятия бизнес-решений находятся вне национальной

юрисдикции, тем больше риск превратиться в «прислугу в собственном доме».

Прежде чем обсуждать актуальность данной угрозы для России, отметим, что в США по состоянию на 2008 г. компании с иностранным капиталом создали в частном секторе 5% рабочих мест, обеспечили более чем 11% инвестиций в основной капитал, 14% R&D, 19% американского товарного экспорта. Заработная плата американских работников в компаниях с иностранным капиталом составила 73 тыс. долларов в год – на треть больше, чем в среднем по экономике [Economic..., 2012, с. 141]. Даже американцы признают, что они многому могут научиться у иностранных компаний. Не случайно Администрация Президента Обамы предполагает «осуществить действенные меры по привлечению иностранных прямых инвестиций» [Там же, с. 142]. Эти меры предполагают снижение налогового бремени для иностранных компаний, создающих рабочие места в США, дополнительные налоговые преференции для компаний, активно реализующих НИОКР, в том числе для создания «чистой» энергетики. В целом, Администрация планирует сделать все от нее зависящее, чтобы «США оставались приоритетом номер один в мире для иностранных прямых инвестиций на годы вперед» [Там же, с. 143].

По-видимому, правильно ставить такую задачу и для России. Можно и нужно повышать норму накопления в РФ, но настоящим тестом на качество проводимой промышленной политики является использование иностранного капитала для построения национальной экономики.

Пока этот тест российская промышленная политика проходит плохо. С одной стороны, поступление иностранных инвестиций в российскую экономику быстро растет. Если в 1995 г. в РФ пришло менее 3 млрд долл., то в 2013 г. уже более 170 млрд долл. (табл. 5.7). Напомним, что инвестиции в основной капитал в РФ, рассчитанные по курсу ЦБ РФ в 2012 г. составили 343 млрд долл. (табл. 2.35). Однако иностранные инвестиции в РФ примерно на 90% представляют собой кредиты. Доля прямых инвестиций лишь немногим превышает 15% от всех пришедших инвестиций, а взносы в капитал предприятий еще меньше: примерно 6% (10 млрд долл.). Угрозы национальной безопасности в плане «перехвата» российской собственности иностранными резидентами при таком уровне инвестиций, очевидно, нет.

Таблица 5.7

Поступление иностранных инвестиций по типам

Тип инвестиций	2000		2005		2010		2012		2013	
	млн долл.	% к итогу	млн долл.	% к итогу	млн долл.	% к итогу	млн долл.	% к итогу	млн долл.	% к итогу
Иностранные инвестиции, всего	10958	100	53651	100	114746	100	154570	100	170180	100
В том числе:										
<i>Прямые инвестиции</i>	4429	40,4	13072	24,4	13810	12,1	18666	12,1	26118	15,4
Из них:										
Взносы в капитал	1060	9,7	10360	19,3	7700	6,7	9248	6	9978	5,9
Кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	2738	25	2165	4	4610	4,1	7671	5	14581	8,6
Прочие прямые инвестиции	631	5,7	547	1,1	1500	1,3	1747	1,1	1561	0,9
<i>Портфельные инвестиции</i>	145	1,3	453	0,8	1076	0,9	1816	1,2	1092	0,6
Из них:										
Акции и паи	72	0,6	328	0,6	344	0,3	1533	1	895	0,5
Долговые ценные бумаги	72	0,6	125	0,2	680	0,6	282	0,2	186	0,1
<i>Прочие инвестиции</i>	6384	58,3	40126	74,8	99860	87	134088	86,7	142870	84
Из них:										
Торговые кредиты	1544	14,1	6025	11,2	17594	15,3	28049	18,1	27345	16,1
Прочие кредиты	4735	43,2	33745	62,9	79146	69	97473	63,1	113950	66,9
Прочее	105	1	356	0,7	3120	2,7	8566	5,5	1675	1

Источник: [Российский статистический ежегодник..., 2013, с. 597; Россия..., 2014, с. 468].

Структура иностранных инвестиций в России по-своему симптоматична: она ясно свидетельствует о том, что иностранные инвесторы не готовы взять на себя риски по организации собственного производства на российской территории, но охотно кредитуют российскую банковскую систему. Почему? С одной стороны, по-видимому, по тем же причинам, по каким российские банки тоже неохотно финансируют отечественные инвестиционные проекты, особенно с длительными сроками окупаемости. С другой, – надо отдать должное иностранным инвесторам, они хорошо оценивают системные риски.

Прошедший кризис показал, что государство не может бросить на произвол судьбы свою банковскую систему. Осознание этого простого факта и знание того, что российские золотовалютные резервы сопоставимы с объемами кредитов, полученными российскими резидентами, делает кредитование российских предприятий через банковскую систему практически безрисковым. Российское государство просто не может позволить, чтобы отечественные предприятия отошли западному инвестору за долги. Эти долги из резервного фонда или по какой-либо иной схеме все равно будут выплачены.

Для иностранного же инвестора ситуация принципиально иная. Угрозы ухода компании в чужие руки нет – собственник и так иностранный. Понятно, что в банкротстве предприятия, особенно крупного, на котором работают российские граждане, никто не заинтересован (кроме прямых конкурентов), но мотивация к его поддержке со стороны государства скорее отрицательная. Действительно, зачем тратить свои ограниченные ресурсы на поддержку иностранной компании (хотя и расположенной на российской территории), когда, казалось бы, «правильнее», вынудить это сделать то государство, под чьим флагом пришел инвестор. Удастся это сделать или нет – вопрос особый, но, очевидно, приоритет в защите получат крупные российские компании.

Отметим, что рассматриваемая структура инвестиций в РФ выгодна в первую очередь странам, предоставляющим России кредитные ресурсы. Действительно, банки кредитуют население под приобретение товаров длительного пользования. Формируется стройная финансовая схема: российские банки кредитуются в западных банках под прирост потребительских кредитов, тем самым повышая спрос на продукцию, которая либо импортируется, либо собирается в России из импортных комплектующих. Таким обра-

зом, доходы от благоприятной конъюнктуры на углеводородное сырье трансформировались в потребительский спрос на товары преимущественно иностранного производства, фактически поддерживая иностранного товаропроизводителя. Для России же актуальна поддержка не чужого, а собственного товаропроизводителя.

Статистика накопленных в экономике РФ иностранных инвестиций подтверждает их невысокую роль в создании отечественной технологической системы. Действительно, из всех накопленных на конец 2013 г. иностранных инвестиций (384,1 млрд долл.) лишь 33% (126 млрд долл.) прямые инвестиции (табл. 5.8).

В наибольшей степени прямые инвестиции аккумулированы в обрабатывающей промышленности. Отраслевое распределение инвестиций крайне неравномерно. Наиболее популярны у иностранных инвесторов металлургия и пищевая промышленность, а также химия и автомобилестроение. Считаемся символом инновационной экономики производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, а также производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств привлекли лишь 850 млн долл. (434 млн долл. прямых инвестиций). Несколько больше иностранных инвестиций приходится на компании, производящие машины и оборудование (4,3 млрд долл. всего, из них прямых инвестиций – 2,8 млрд долл.). Впрочем, это чуть более 1% совокупных объемов иностранных инвестиций в российскую экономику

Интересно соотношение инвестиций в обрабатывающую и добывающую промышленность. Если в структуре российских инвестиций доли инвестиций в обрабатывающую и добывающую промышленность практически одинаковы (см. табл. 2.37), то в структуре иностранных инвестиций наблюдается более чем двукратная разница в пользу обрабатывающей промышленности. Объяснить этот дисбаланс можно только одним – в добывающую промышленность иностранцев не пускают. Косвенным подтверждением этого факта является высокая доля кредитов в структуре накопленных иностранных инвестиций в добывающую промышленность по сравнению с прямыми инвестициями. В обрабатывающей промышленности это соотношение значительно меньше.

Не менее интересен вопрос: «почему абсолютная величина иностранных кредитов в отечественную добывающую промышленность почти вдвое меньше, чем в обрабатывающую?». Вряд ли это связано с меньшей доходностью первой по отношению ко второй.

Таблица 5.8

**Иностранные инвестиции в экономику России
(накоплено на конец 2013 г.)**

Вид экономической деятельности	Накоплено в 2013 г. (на конец года)				
	млн долл.	в том числе			% к ито- гу
		пря- мые	порт- фельные	прочие	
Иностранные инвестиции, всего	384117	126051	5691	252375	100
В том числе:					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2750	1976	123	651	0,7
Добыча полезных ископаемых	64211	20842	244	43125	16,7
Из нее:					
Добыча топливно- энергетических полезных ископаемых	56405	18610	220	37575	14,7
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	6415	6415	6415	6415	6415
Обрабатывающие производства	146663	46270	2983	97410	38,2
Из них:					
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	13685	8587	311	4787	3,6
Текстильное и швейное производство	275	215	3	57	0,1
Обработка древесины и производство изделий из дерева	3297	2077	11	1209	0,9
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	2683	2683	2683	2683	2683
Производство кокса и нефтепродуктов	68471	2011	528	65932	17,8
Химическое производство	7465	3330	141	3994	1,9
Производство резиновых и пластмассовых изделий	2222	1733	41	448	0,6
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	25706	11030	854	13822	6,7
Производство машин и оборудования	4272	2819	6	1447	1,1
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2489	2041	24	424	0,7
Производство транспортных средств и оборудования	8565	5939	238	2388	2,2

Продолжение табл. 5.8

В том числе:					
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	7714	5505	238	1971	2
Производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	851	434	0,2	417	0,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	9129	4906	576	3647	2,4
Строительство	4408	2738	331	1339	1,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	69822	12145	300	57377	18,2
Гостиницы и рестораны	607	383	3	221	0,2
Транспорт и связь	32094	7269	165	24660	8,4
Из них связь	10718	1505	57	9156	2,8
Финансовая деятельность	12368	6283	294	5791	3,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	40276	22334	667	17275	10,5
Из них:					
Научные исследования и разработки	497	103	22	372	0,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	559	-	-	559	0,1
Образование	1	1	-	0,1	0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	445	403	0	42	0,1
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	725	480	0	245	0,2

Источник: [Россия..., 2014, с. 472–477].

По-видимому, за рассмотренными соотношениями стоит сильный факт: в рамках действующей институциональной системы внутренних ресурсов для инвестиций в добывающую промышленность (в первую очередь, добычу углеводородного сырья) достаточно. Осуществляемых инвестиций недостаточно с технологической точки зрения – производительность труда в добывающей промышленности России остается кратно ниже, чем в странах с развитой добывающей промышленностью (см. табл. 2.41).

Однако существующая система институтов ограничивает дальнейшее наращивание инвестиций даже в том случае, когда жестких бюджетных ограничений на осуществление инвестиций

нет. Тем самым, ограничения как в темпах ростах, так и качества технологической системы задается качеством имеющихся институтов. Если даже не полностью снять, а хотя бы приподнять ограничительную планку российской институциональной системы, повысятся как темпы роста, так и его качество.

Сравнительно высок уровень иностранных инвестиций в торговлю, финансовую деятельность, операции с недвижимым имуществом, хотя и здесь велика доля именно кредитов, а не прямых инвестиций. Однако наиболее показателен уровень иностранных инвестиций в отечественную науку – 0,5 млрд долл. (из них прямых – только немногим более 100 млн долл.) и образование 1(!) млн долл.

Дело не в том, что иностранный капитал через кредитование оптовой и розничной торговли, финансовой деятельности формирует спрос на продукцию иностранного товаропроизводителя. Проблема в том, что российская экономическая политика следует в фарватере сложившихся тенденций, при этом не только не заставляя, но даже и не поощряя иностранный капитал работать на создание инновационной экономики в России. Один миллион долларов накопленных инвестиций в систему образования России за весь постсоветский период – исчерпывающая оценка качества проводимой экономической политики, не требующая дальнейших комментариев.

Структура инвестиционных предпочтений иностранных инвесторов говорит о том, что они не боятся конкуренции (например инвестиций в высококонкурентную торговлю), не останавливает их и высокорисковый рынок недвижимости. Однако несмотря на постоянные разговоры о прожектах создания инновационной экономики в России, иностранный инвестор своим рублем (точнее, долларом) однозначно демонстрирует, что никаких реальных перспектив здесь он не видит.

Отдельные мелкие и мельчайшие достижения, конечно, можно использовать для пиар-целей или самоуспокоения (самообмана). Однако следует отдавать себе отчет, что если западный инвестор, умеющий грамотно выявлять рыночные ниши, обещающие хорошую прибыль, годами держит паузу в осуществлении инвестиций в высокотехнологичные сектора российской экономики, значит, ни инвестиционный климат, ни институциональная среда здесь не отвечают требованиям современной экономики. Они просто не идут в неконкурентоспособные отрасли российской

промышленности. Причем эта неконкурентоспособность определяется не ветхостью основных фондов или низкой квалификацией рабочей силы – хороший инвестиционный проект как раз преодолевает эти ограничения, а *институциональной* неконкурентоспособностью отечественной обрабатывающей промышленности. Действительно, при одинаковых инвестиционных усилиях, зарубежный инвестор упорно и, по-видимому, не без оснований считает, что себестоимость сколько-нибудь технически сложного продукта, созданного в Китае или даже в Европе, даже с учетом доставки, все равно будет ниже, чем при его производстве в России.

Иностранный капитал, потенциально являясь существенным источником обновления российской промышленности, приходит в Россию. Однако его цели и задачи модернизации отечественного производственного аппарата пока почти не пересекаются. Задача государственной экономической политики – создать такую институциональную среду, которая позволит извечное стремление капитала (в данном случае иностранного) – максимизировать свою прибыль – реализовать через модернизацию отечественной промышленности.

Привлечение иностранного капитала – это возможность сравнительно быстро, качественно и без социального напряжения (неизбежного при силовом повышении нормы накопления) восстановить отечественную обрабатывающую промышленность, довести ее до приемлемых по современным меркам стандартов качества и конкурентоспособности. Страх, что значимые активы окажутся в руках чужих собственников в современных реалиях не более, чем фобия людей, считающих, что лучше остаться вовсе без промышленности, чем использовать для ее подъема иностранный капитал.

Массовый приход иностранного капитала – это признание мировым сообществом адекватности проводимой экономической политики: иностранный инвестор не идет в бесперспективные экономики. Уровень активности зарубежных инвесторов в технически сложных отраслях российской экономики вообще можно рассматривать как индикатор адекватности/неадекватности действующих здесь институтов потребностям создания инновационной экономики. Если активность растет – институциональная система трансформируется в правильном направлении; снижается – значит, создание инновационной экономики вновь отодвигается на неопределенный срок.

Следует понимать, что значительный приток иностранного капитала в национальную экономику сам по себе является проверкой национальной экономической политики на прочность. Если существующая институциональная среда не препятствует «отжатию» имеющихся ресурсов из национальной экономики, то иностранный, по сути, спекулятивный капитал, концентрируется на решении именно этой цели. Задача национальной экономической политики – заставить иностранный капитал работать на развитие национальной экономики, а не просто на ее использование до тех пор, пока это выгодно.

Оценка масштабов мирового рынка капитала предмет самостоятельного исследования [Дементьев, 2012]. Однако с уверенностью можно утверждать, что ресурсы этого рынка достаточны, чтобы решить значительную часть задач, стоящих перед российской экономикой. Мировой рынок капитала открыт для стран с адекватной современным требованиям институциональной системой. Этот рынок, собственно, и существует потому, что в некоторых экономиках одновременно выполняется условие «двойной эффективности»: эффективны инвестиции (с точки зрения соотношения затрат и результатов) и эффективно защищены права собственности на эти инвестиции. В других экономиках выполняется либо одно из этих условий, либо ни одного. Понятно, между этими двумя полюсами неизбежно возникает разность потенциалов: деньги из одних экономик устойчиво и систематически утекают в другие. Только так собственники могут, как минимум, их сохранить и, как максимум, приумножить.

Этот финансовый «пылесос», по-видимому, гораздо более глобален, чем представляется на первый взгляд. Он «высасывает» деньги не только из тех экономик, где они в избытке, но и из тех, где в них есть острая нужда. Причина этого явления, впрочем, та же: невыполнение условия «двойной эффективности». Если национальное государство не может создать адекватную современным требованиям институциональную среду функционирования бизнеса, ему, нравится или нет, придется содержать те экономики, которые могут это сделать.

Яркий пример – экономика США. В 2013 г. иностранные активы в США составляли 23,7 трлн долл. [www.bea.gov. Table 1... (эл. ист. инф.)]. С учетом того, что не все активы являются долгом, к долговым обязательствам можно отнести 15, 6 трлн долл.

(иностранные активы – прямые инвестиции – стоимость акций¹: $23,7 - 3,2 = 15,6$) – годовой ВВП страны. Тем не менее представленная величина – не основание для утверждения о чрезмерной закредитованности американской экономики.

Действительно, американские активы за границей в 2013 г. составили 19 трлн долл. Если вычесть из них стоимость прямых инвестиций и стоимость акций (не относятся к долговым активам), то остальной мир должен США 7,4 трлн долл. ($19,1 - 5,3 - 6,4 = 7,4$). Простая разность рассматриваемых величин (7,4 трлн долл. – 15,6 трлн долл. = 8,4 трлн долл.) с трудом поддается корректной интерпретации: хотя прямые инвестиции и стоимость акций не относятся к долговым обязательствам, они все же являются активами, которые нельзя не учитывать. Поэтому ограничимся показателем чистой международной инвестиционной позиции США, равным 4,6 трлн долл. в 2013 г. В оговоренном смысле остальной мир прокредитовал американскую экономику в размере 4,6 трлн долл. При этом объемы кредитования быстро растут: еще в 2010 г. рассматриваемая величина составляла 2,2 трлн долл.

Стремление к максимизации того или иного знака чистой международной инвестиционной позиции не вполне корректно: проблема не столько в том, удастся привлечь финансовые ресурсы в национальную экономику или нет, сколько в том, как эти ресурсы будут использованы. Так, в США значительный объем иностранного капитала привлекается под приобретение ценных бумаг правительства США (4 трлн долл. в 2013 г.) и ценных бумаг казначейства США (1,7 трлн долл. в 2013 г.), характеризующихся крайне низкой (и снижающейся) доходностью: 2,2% в декабре 2014 г. против 2,9% в 2013 г. [Economic..., 2015, с. 49]. Государство же по разным каналам направляет эти средства на развитие национальной экономики. Одно из проявлений этого развития – высокая фондовооруженность рабочего места – рассматривалась выше. Таким образом, США под почти символический процент кредитует развитие своей экономики за счет иностранных контрагентов.

Государственный долг РФ несопоставим с американским (41,5 млрд долл. на начало 2015 г.) [Банк России. Внешний долг... (эл. ист. инф.)]. Это говорит о том, что российское государство либо не считает нужным, либо возможным взять на себя ответ-

¹ Все в текущих ценах.

ственность по привлечению иностранного капитала и организацию его трансфера в сферу материального производства. В условиях ограниченности внутренних инвестиционных ресурсов, невысокого качества институциональной системы, дестимулирующей инвестиционную активность, подобный подход не представляется конструктивным. Широко распространенная в научной среде и бизнес-сообществе точка зрения, что государству не следует расширять программу внешних заимствований, так как привлеченные деньги все равно будут потрачены впустую, а долг останется, только подтверждает необходимость реформирования государственного управления, но не является аргументом против собственно наращивания долга в интересах развития национальной технологической системы.

Выше отмечалось, что для доведения фондовооруженности в российской экономике до американского уровня (по остаточной стоимости основных фондов) требуется примерно 12 трлн долл. Увеличение долга до уровня европейских стран с сопоставимым с РФ уровнем ВВП (на 5 трлн долл.) почти наполовину решает задачу технического перевооружения экономики. Для технического перевооружения добывающей и обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, напомним, требуется примерно 1,12 трлн долл. (см. табл. 2.44).

Увеличение долга на такую сумму представляется немыслимым для обыденного сознания. Вместе с тем внешний долг РФ в настоящее время примерно равен внешнему долгу Финляндии – стране с населением 5,4 млн человек. Население России, напомним 143 млн человек. При этом никто всерьез не обеспокоен перспективами развития обремененной внешним долгом финской экономики, в то время как сомнениям о будущем российской экономики, внешний долг которой по мировым меркам минимален, нет числа. Отметим, что при несопоставимо более низкой долговой нагрузке золотовалютные резервы РФ в 2012 г. были в 2,2 раза больше, чем в ФРГ и в 3,1 раза, чем во Франции и в 3,6 раза, чем в США.

Соотношение золотовалютных резервов и внешнего долга различных стран весьма показательно. Не претендуя на статистическую точность оценки, отметим: чем выше уровень развития экономики страны, тем больше внешний долг страны, и наоборот. Для крупных экономик еврозоны внешний долг измеряется триллионами долларов (табл. 5.9), для относительно небольших стран – сотнями миллиардов долларов.

Таблица 5.9

**Золотовалютные резервы и внешний долг стран мира в 2012 г.,
млн долл.**

Страна	Золотовалютные резервы, 2012	Внешний долг, 2012	Резервы/долг
<i>США</i>	<i>148 000</i>	<i>15 680 000</i>	0,01
Великобритания	94 540	9 577 000	0,01
Финляндия	9 900	586 900	0,02
Испания	50 300	2 278 000	0,02
Франция	171 900	5 371 000	0,03
Германия	238 900	5 717 000	0,04
<i>Европейский союз</i>	<i>863 800</i>	<i>15 950 000</i>	0,05
Италия	173 300	2 604 000	0,07
Япония	1 351 000	3 017 000	0,45
Мексика	163 600	354 900	0,46
Россия	537 600	714 200	0,75
Узбекистан	16 000	8 773	1,82
Нигерия	42 800	15 730	2,72
Тайвань	408 500	146 800	2,78
Китай	3 312 000	863 200	3,84
Саудовская Аравия	626 800	149 400	4,20
Иран	69 860	15 640	4,47
Афганистан	9 870	1 280	7,71
Сингапур	259 300	24 640	10,52
Туркменистан	20 680	428	48,32
Алжир	190 500	1 174	162,27
ЮАР	54 980	139	395,54

Источник: [[https://www.cia ... rs.html](https://www.cia...rs.html) (эл. ист. инф.); [https://www.cia ... 5#rs](https://www.cia...5#rs) (эл. ист. инф.)].

Можно возразить: золотовалютные резервы и внешний долг – разные сущности. Золотовалютные резервы находятся в управлении Центрального банка и Министерства финансов и по своей сути являются государственной собственностью. Внешний же долг

состоит из государственного внешнего долга и частного внешнего долга. Если золотовалютные резервы и государственный внешний долг еще можно интерпретировать как активы (золотовалютные резервы), находящиеся в «правом кармане» государства, а долг как пассив, находящийся в «левом кармане», то частный долг, на первый взгляд, не имеет отношения ни к государственным активам, ни к пассивам.

Теоретически это действительно так, но практически – нет. Выше была рассмотрена схема, когда активы, принадлежащие государству, использовались для обеспечения частных обязательств. Рискнем предположить, что российский частный бизнес имеет возможность привлекать иностранный капитал именно потому, что российское государство располагает активами, фактически залогом, примерно соответствующим накопленному долгу. Сократятся или перестанут расти золотовалютные резервы – возникнут проблемы с привлечением иностранного капитала.

Такая же ситуация и у других не самых развитых в экономическом отношении стран. Величина внешнего долга не имеет принципиального значения: главное, чтобы долг не слишком превышал имеющиеся в распоряжении государства золотовалютные резервы. Сколько-нибудь значимый внешний долг (свыше 100 млрд долл.) могут себе позволить только развитые страны, что статистически и подтверждается.

Действительно, из европейских стран только у четырех внешний долг меньше 20 млрд долл. – Сербии, Грузии, Молдавии, у Белоруссии (единственной европейской страны – золотовалютные резервы которой больше, чем внешний долг). При этом у большинства западноевропейских стран (вне зависимости от размера их экономики) внешний долг больше одного триллиона долларов (Великобритания, Франция, Германия, Голландия, Ирландия, Испания, Люксембург, Бельгия, Швейцария). К этой же категории стран относятся США, Япония, Австралия, Канада.

У подавляющего большинства других стран внешний долг либо заметно меньше 100 млрд долл., либо золотовалютные резервы вообще превышают величину внешнего долга. Характерный пример – Узбекистан, Афганистан, ЮАР, Нигерия, и многие другие страны. В эту же категорию попадает большинство стран – экспортеров углеводородных ресурсов. Отдельный слу-

чай – заметное превышение золотовалютных резервов над внешним долгом в Сингапуре, Тайване и, особенно, в Китае.

Таким образом, чем более развита страна, тем, в общем случае, большим долгом она обладает. Выдвинем гипотезу: внешние финансовые ресурсы являются значимым фактором создания развитой, в том числе инновационной экономики. Принципиальное различие между развитыми и менее развитыми странами заключается в том, как они используют внешние заимствования: на инвестиции или на потребление. Деньги охотно приходят в экономики, где они используются как капитал в марксовом понимании: «стоимость, приносящую прибавочную стоимость». И, соответственно, «бегут» из стран, где они по разным причинам не могут найти себе такого применения.

Специфика притока/оттока финансовых ресурсов в том, что неэффективные экономики почти лишены возможностей привлекать финансовые ресурсы, в то время как в эффективные экономики эти деньги приходят сами. Т.е. хорошо организованные экономики имеют возможность практически неограниченно финансировать свое дальнейшее, в том числе инновационное, развитие. Плохо организованные, – соответственно, теряют и без того небольшой собственный ресурс развития, который, используя легальные и нелегальные возможности, уходит на финансирование эффективных экономик.

По соотношению «золотовалютные резервы / внешний долг» Россию трудно отнести к эффективным экономикам. Здесь выбрана характерная для некоторых развивающихся стран модель экономического поведения – умеренный по мировым меркам внешний долг в значительной степени покрывается золотовалютными резервами.

Представленная статистика дает основание для достаточно сильного вывода: развитым в экономическом смысле является не то государство, которое смогло занять на международном рынке капитала триллион долларов, а то, которое сумело создать такие правила игры в рамках своей юрисдикции, что инвестиции сами приходят в его экономику.

Величина внешнего долга – лишь одна сторона медали. Она говорит о том, сколько национальная экономика должна остальному миру. Но не менее значим вопрос: сколько остальной мир должен национальной экономике? Обращение к статистике ЦБ РФ показывает, что российские внешние активы заметно превы-

шают величину внешнего долга. Внешний долг России быстро растет, но и ее внешние активы увеличиваются примерно с тем же темпом. Отрицательная чистая позиция по внешнему долгу свидетельствует о том, что РФ является нетто-кредитором остального мира, причем абсолютные размеры этого кредитования стали сокращаться лишь в последние годы.

Это положение следует принципиально изменить. Отечественная промышленная политика должна мотивировать российского инвестора оставаться в отечественной юрисдикции, а иностранного инвестора, напротив, привлекать в российскую экономику. Данные табл. 5.10 говорят о том, что пока эта задача решается плохо. При этом потенциальный резерв для инвестиций в российскую экономику здесь весьма велик. Речь идет о сотнях миллиардов долларов.

Таким образом, развитые страны выступают реципиентами финансовых ресурсов, развивающиеся – их донором. Развитые страны, обладая качественной институциональной системой, получают двойной выигрыш. Во-первых, они располагают почти неограниченными финансовыми ресурсами, которые можно оперативно инвестировать во вновь открывающиеся рыночные ниши

Таблица 5.10

**Чистая позиция по внешнему долгу Российской Федерации
в 2006–2014 гг.*, млн долл.**

Год	Внешний долг (1)	Внешние активы (2)	Чистая позиция по внешнему долгу (3) = (1) – (2)
2006	261 805	370 515	–108 710
2007	317 726	508 910	–191 184
2008	468 831	718 951	–250 120
2009	477 626	798 664	–321 038
2010	471 082	785 151	–314 069
2011	493 122	809 976	–316 854
2012	543 095	896 787	–353 692
2013	645 118	982 984	–337 866
2014	733 759	1 014 829	–281 070

*По состоянию на 1 января каждого года.

Источник: [[http://www.cbr ... chpoz](http://www.cbr...chpoz) (эл. ист. инф.)].

и, тем самым, еще более увеличить свой отрыв от менее развитых экономик. Во-вторых, им нет необходимости, как было еще сравнительно недавно, поддерживать высокую норму сбережения для осуществления таких инвестиций: сберегают за них теперь другие, в том числе и Россия. Наконец, снижаются системные риски: своим капиталом рискуют инвесторы, о которых резиденты развитых стран имеют лишь весьма общие представления. Да, гражданам развитых стран знают, что внешний долг их стран растет, но это же не их личный долг. К тому же, где-то на интуитивном уровне работает императив: «когда я должен 100 долларов, это моя проблема, когда мы должны 1 млрд долл., это уже их проблема».

Кипрский кризис показал, что это действительно «их» проблема. В настоящее время мировая финансовая система еще только ищет пути списания чрезмерных с точки зрения заемщика долгов. Никаких сомнений, что эти пути будут найдены, нет. Так, ряд кипрских банков уже осуществили беспрецедентную акцию – списали часть долгов перед своими вкладчиками. Первая реакция бизнес-сообщества на этот шаг – подобные действия подорвут доверие к банковской системе и отпугнут имеющих и будущих вкладчиков. Выскажем предположение – не отпугнут. Проблема здесь не столько в наличии доверия или его отсутствии, сколько в отсутствии реальных альтернатив сохранения капитала. Если инвестор считает, что хранение денег в кипрском банке менее рискованно, чем инвестирование в национальную экономику, он будет хранить их на Кипре или в ином месте, которое представляется ему относительно безопасным, исходя из простой логики: всегда лучше потерять только часть, чем целое.

Таким образом, развитые страны, создав хороший инвестиционный климат и обеспечив твердые гарантии прав собственности, привлекают в экономику капитал из менее благополучных стран. Масштабы этого притока позволяют одновременно решать и социальные задачи и задачи развития. Результатом такой политики становится развитая в промышленном и социальном смысле экономика, ориентированная на дальнейшее развитие.

Россия со своей страстью накапливать валютные резервы и, соответственно, поднимать чужие экономики за свой счет, в этом не самом блестящем ряду стран не исключение. Необходимо отказаться от пораженческой стратегии «инвестиции нефтяных денег в российскую экономику – деньги на ветер». Более того, – создать условия, когда страны, неспособные использовать свою

природную ренту как капитал (как сейчас Россия), будут вынуждены поднимать российскую экономику. А гипотетическая проблема чрезмерного контроля национальной экономики иностранным капиталом легко решается, когда экономика сильная, и совсем не решается, когда экономика слабая.

Обращает внимание, что все страны с большим чистым долгом – страны, чья валюта является резервной. Одно дело иметь долг, номинированный в национальной валюте, совсем иное – в чужой. Поэтому бездумное апеллирование к тезису «у развитых стран большой долг, давайте и мы создадим не меньший» недопустимо. Тем не менее, курс на то, чтобы сделать национальную валюту (рубль) резервной (для начала на пространстве СНГ), не дань моде, а необходимое условие того, чтобы другие страны финансировали обновление промышленности России.

◇ *Увеличение бюджетных инвестиций в развитие инфраструктуры как фактор создания инновационной экономики*

Выше было показано, что один из основных драйверов инвестиционного роста – бюджетные инвестиции (см. гл. 2). Отметим, что в развитых странах с давно сложившейся рыночной экономикой, инвестиции, источником которых является государственный бюджет, не противопоставляются частным инвестициям. Так, Администрация Президента Обамы в 2010 г. ассигновала 50 млрд долл. на обновление 150 тыс. миль автомобильных дорог, предполагается построить и модернизировать 4 тыс. миль железных дорог, реконструировать 150 миль взлетно-посадочных полос. На последующие шесть лет на создание и модернизацию транспортной инфраструктуры предполагается направить более полутриллиона долларов, что примерно на 60% больше, чем в предыдущие шесть лет [Economic..., 2011, с. 65.]. Крупные инвестиции направляются на модернизацию энергораспределительной системы.

Данный подход полностью соответствует логике создания инновационной экономики. В резкой активизации бюджетных инвестиций в инфраструктуру нуждается и российская экономика. Отметим экономическую беспроигрышность данной стратегии. В периоды экономического подъема экономика предъявляет новые требования к имеющейся инфраструктуре, дает ясные сигналы о характере востребованных бизнесом направлений ее развития. В периоды экономического спада масштабные инвестиционные программы по развитию инфраструктуры дают мощный антикри-

зисный импульс развитию экономики, при этом, в силу снижения совокупного спроса и, следовательно, цен, предоставляют возможность достичь больших результатов в рамках выделенного бюджета.

В РФ бюджетные инвестиции больше, чем просто инвестиции. Это локомотив, за которым идут частные инвестиции. Развитие технологической системы следует за созданием производственной и транспортной инфраструктуры, а не наоборот. Куда именно направляются бюджетные инвестиции – существенный вопрос, но в российских условиях еще важнее – растут эти инвестиции или нет. Можно и нужно бороться за повышение эффективности бюджетных инвестиций, за прозрачность и обоснованность их расходования, но эти действия должны происходить на фоне растущих, а не схлопывающихся бюджетных инвестиций.

Результативность промышленной политики существенно повысится, если бюджетные инвестиции в инфраструктуру будут расти по меньшей мере с двузначным темпом в год.

5.3. Постановка крупных народнохозяйственных задач как фактор повышения эффективности промышленной политики

«Проектное» ускорение экономического развития

В РФ накоплен большой опыт решения крупных народнохозяйственных задач: от атомного проекта и освоения космоса во второй половине XX века до создания инфраструктуры для проведения Олимпиады 2014 г. в Сочи. Значимость этих проектов далеко выходит за пределы ставящихся перед ними целей, какими бы политически важными они ни были. Эти проекты в разное время позволили создать, развить и поддержать целые отрасли народного хозяйства, преобразовать экономику в целом.

В постсоветский период таких проектов было немного. При этом носили они преимущественно инфраструктурный характер. Импульс к развитию Дальнего Востока, данный при подготовке к саммиту АТЭС, Казани – при подготовке к Универсиаде 2013, Краснодарскому краю при создании объектов Олимпиады 2014, ВСТО, «Сила Сибири» – значимые проекты (хотя можно спорить об эффективности их реализации). Однако к созданию инновационной экономики в РФ они имеют лишь косвенное отношение.

Вместе с тем проект, направленный на решение крупной народнохозяйственной задачи, не может не иметь инновационной составляющей. Он становится мощным ускорителем и интегратором экономического развития. Представляется целесообразным реализовать за счет бюджетного финансирования ряд проектов, значимых для экономики в целом и имеющих межотраслевой характер.

При реализации стратегии позиционирования РФ как самостоятельного полюса требуется создание (как минимум самостоятельное воспроизводство) ключевых технологий. Список таких технологий должен разрабатываться и обновляться уполномоченным государственным органом. Создание и тиражирование таких технологий в РФ не может рассматриваться с позиций обычного коммерческого проекта. Обладание ключевыми технологиями предопределяет политическую и экономическую самостоятельность в принятии принципиальных решений, позиционирующих российскую экономику в современном мире.

Возможно, самостоятельное создание технологии по производству электронных чипов с соответствующим числом нанометров на этапе разработки не представляется коммерчески самостоятельным. Однако из этого вовсе не следует, что данной технологией не следует заниматься. Проблема здесь не столько в эффективности производства этих чипов, сколько в принципиальной возможности их производить и наличии гарантии, что поставки данной продукции не будут прекращены в рамках каких-либо санкций с чьей-либо стороны. Обладание ключевыми технологиями создает материальную основу для независимой самостоятельной экономики и, соответственно, возможностью пользоваться той добавленной стоимостью, которая достается собственнику таких технологий. По сути, это единственный путь сохранения, точнее, создание развитой экономики в РФ и задания вектора тяготения к ней других экономик, иными словами – формирования многополярного мира.

Очевидно, что ключевой игрок здесь – государство. Оно должно формировать заказ на создание и развитие обсуждаемых технологий. Основная проблема здесь – формат реализации этого курса. Работа в режиме традиционного госзаказа и бюджетного финансирования создания ключевых технологий с высокой вероятностью приведет к традиционному для современной России результату: выделенные деньги будут потрачены все (и даже суще-

ственно больше), а результат все равно будет не вполне тот, что ожидался. Степень отличия факта от ожиданий определяется глубиной понимания (в обсуждаемом контексте – непонимания) потребностей рынка разработчиками технического задания на соответствующую технологию. Знание рынка не возникает из ниоткуда и не компенсируется техническим профессионализмом. Хорошие инженеры и технологи могут сделать почти все что угодно (особенно при хорошем финансировании), в том числе и то, что не будет востребовано рынком.

Одним из возможных путей решения данной проблемы может стать сбалансированное совмещение «пряника» и «кнута» для компаний-разработчиков прорывных технологий. «Пряником» выступает госфинансирование соответствующей разработки, «кнутом» – создание и развитие соответствующей технологии в режиме ужесточающейся конкуренции. Так, на этапе создания и становления технологии государство устанавливает либо низкую квоту на импорт продукции соответствующей технологии, либо высокие импортные пошлины на нее (в размерах, определенных условиями вступления РФ в ВТО), либо сочетает эти меры. При этом отечественный производитель уведомляется, что с каждым годом квота будет увеличиваться, а пошлины – снижаться с заранее объявленным темпом.

Подобные меры могут быть применены и при экспортной поддержке: усиленная господдержка экспорта в различных форматах в первые годы выхода технологически новой продукции на рынок, и постепенное ее сворачивание по мере закрепления соответствующей продукции на рынке. Преимущества такого режима – в возможности отечественного производителя в течение нескольких первых лет выхода на рынок в комфортных условиях отладить и настроить свои технологии. При этом производитель знает, что если его продукция по каким-либо параметрам уступает зарубежному конкуренту, его возможности навязывать свою продукцию отечественному потребителю жестко ограничены во времени. И если он хочет остаться на рынке, ему следует делать то, что востребовано рынком, а не просто то, что ему удобно производить.

В части развития транспортной инфраструктуры это может быть проект создания высокоскоростного железнодорожного транспорта, перевозящего пассажиров со средней скоростью 200 км в час и доступного для 50% населения РФ, например, к 2050 г. Проект, с одной стороны, масштабен, т.е. окажет заметное воздействие на всю экономику. С другой, – он инновационен в своей

основе: проблема не может быть решена на современном для России технологическом уровне. Проект потребует повышения технологического уровня как традиционных отраслей (например металлургии – рельсы с новыми потребительскими свойствами, машиностроения – новый подвижной состав), так и создания – новых (ряд материалов под такую задачу в РФ не производятся).

В части автомобильного транспорта это может быть проект, обеспечивающий снижение потребления моторного топлива выпускаемыми в РФ автомобилями на 0,5 литра на 100 км в год, начиная с 2016 г. А также проект, предусматривающий эксплуатацию не менее 1 млн электромобилей к 2020 г. Проекты также требуют новых инженерных решений, создания принципиально новых производственных мощностей, ставят сложные задачи перед ИТ-сферой.

В части природоохранных мероприятий такой проект – переход на бензиновое и дизельное топливо стандарта Евро 5 с 2016 г.

В части строительного комплекса это может быть проект, обеспечивающий повышение энергоэффективности строящихся зданий не менее чем на 20% до 2025 г.

Это может быть проект воссоздания отечественной авиационной промышленности с целевой установкой занять не менее, положим, 25% мирового рынка региональных самолетов к 2030 г. Аналогичный проект, предусматривающий вывод на околоземную орбиту не менее 30% всех выводимых грузов к 2030 г., может быть реализован «Роскосмосом».

Эти и подобные проекты, запускаемые в том числе и на бюджетные средства, сформируют мощную инвестиционную программу, которая станет катализатором для привлечения в соответствующие отрасли сопоставимых объемов частного капитала.

Нефтеперерабатывающие компании, поставленные в известность государством о том, что с 2016 г. нельзя будет отгружать моторное топливо стандарта ниже Евро 5, будут вынуждены осуществить модернизацию своих мощностей под угрозой потери рынка. Такая же ситуация и с другими проектами.

Сигнал бизнесу, что с такого-то года нельзя будет сдать в эксплуатацию здания с параметрами энергоэффективности меньше определенных на данный год, создаст мощный стимул для внедрения известных инноваций и создания новых. Отметим, что совершенствование промышленной политики не ограничивается простой подачей сигналов бизнесу, даже правильных. Так, чтобы бизнес мог повысить энергоэффективность новых зданий, требу-

ется пересмотр действующих строительных норм и правил (СНиПов), принятых еще в советские годы. Большинство из этих стандартов давно устарели, но обновляются они неприемлемо медленно (примерно по 20 стандартов в год, самих же стандартов – тысячи [Яковенко, 2013, с. 29]). Новые нормы проектирования в РФ за последние двадцать лет не вводились вообще. Устаревшие пожарные нормативы вынуждают при проектировании промышленных и социальных объектов занимать огромные площади, никак не соотносимые ни с современными экономическими реалиями, ни с новыми строительными технологиями, давно уже сделавшие эти нормативы заведомо излишними.

Вместе с тем ни один объект в РФ не будет допущен к эксплуатации, если он не соответствует действующим стандартам. Следование же устаревшим стандартам зачастую означает, что новые мощности будут заведомо неконкурентоспособны по отношению к зарубежным аналогам, созданным в соответствии с законодательством, учитывающим новые технологические реалии. Они и не создаются. Совершенствование промышленной политики должно сопровождаться пересмотром устаревшей нормативной базы, регулирующей ввод новых промышленных и социальных объектов. В противном случае эффективная экономика создана не будет.

Проекты, предусматривающие государственную поддержку отдельным отраслям, могут вызвать серьезное недовольство в ВТО. Но в том и состоит смысл государственной промышленной политики, чтобы, с одной стороны, создавать условия для тиражирования национальных лидеров, с другой – обеспечивать им возможность эффективного функционирования. Речь не идет о том, чтобы демонстративно нарушать принятые в рамках ВТО обязательства, а о том, что задачи, стоящие перед разработчиками промышленной политики, усложняются.

Предлагаемый подход позволяет, с одной стороны, инициировать инвестиционную волну (государством), с другой,кратно нарастить ее за счет инвестиций, осуществляемых бизнесом. Действительно, на первой стадии реализации проекта за счет государственных средств создается дорогостоящая инфраструктура высокоскоростных железных дорог или сеть заправки электромобилей. На второй – бизнес наполняет созданную инфраструктуру скоростными поездами и электромобилями. Здесь сочетается осуществление крупных инвестиций государством с длительными сроками окупаемости, на которые российский бизнес в насто-

ящее время не идет, и привлечение средств бизнеса на приемлемых для него условиях. Результат – переход имеющейся технологической системы на новый инновационный уровень.

Отметим, что значение обсуждаемых проектов далеко выходит за рамки обычных, хотя и крупных бизнес-проектов. Они имеют не только бизнес, но и социальную, и даже политическую составляющие. Так, инфраструктурные проекты повышают связанность России, противостоят тенденциям разрыва страны по разным центрам экономического притяжения. Обеспечение целостности страны – задача существенно более важная, чем повышение локальной эффективности бизнеса. Причем возможность ее решения без запуска макропроектов не очевидна.

Рассматриваемые проекты не только смогли бы поддержать достигнутый технологический уровень (что для современной России становится все более острой проблемой), но и поднять его. А это если и не достаточное, то заведомо необходимое условие нахождения в статусе развитой страны.

Импортозамещение

Перспективная область применения рассмотренного подхода – импортозамещение. Более или менее значимый импорт продукции означает, что данная продукция востребована отечественной экономикой. Наличие гарантированного рынка сбыта – существенный фактор снижения рисков при разработке новых технологий, позволяющих снизить себестоимость заведомо востребованной продукции. Данный тезис конкретизируется в работах В.К. Фальцмана: «развитие конкурентоспособного производства гражданских самолетов и судов, сборочного производства легковых иномарок с последующей его локализацией, экспорта современных вооружений, объектов атомной энергетики, продукции газонефтехимии существенно укрепит лидерские позиции России в мировой инновационной системе» [Фальцман, 2014, с. 180].

Следует отметить, что возникновение нового рынка – это лишь возможность найти на нем свое место. В любой момент это место может быть занято иностранным производителем. Из этого следует, что новые технологии требуется разрабатывать, во-первых, быстро, во-вторых, не допускать перекладывания всех затрат на государство. Наиболее продуктивна здесь организация частно-государственного партнерства. Это позволит если и не

решить полностью, то, во всяком случае, снизить остроту проблемы перекалывания всех рисков на государство компаниями-разработчиками новых технологий. Компании должны рисковать и своим капиталом. Это заставит их действовать более оперативно и лучше прислушиваться к сигналам рынка.

Государственная поддержка национального производителя на международных рынках

Отмеченное выше свойство современной экономики – затраты на разработку и внедрение новых технологий зачастую не могут быть компенсированы в рамках национального рынка – ставит новые задачи перед государством. В развитых государствах значимость действенной поддержки национального производителя при выходе его на международный рынок осознана давно. США, например, содержит торговые представительства в 77 странах, которые помогают, консультируют и поддерживают американские компании при их работе на рынках этих стран. В Японии государство возмещает транспортные расходы компании при экспорте продукции в Европу, расходы на участие в выставках и рекламных мероприятиях [Механик, Оганесян, 2014, с. 18]. Канадское агентство Export Development Canada предоставляет длинные дешевые кредиты зарубежным потребителям, если они приобретают канадскую машиностроительную продукцию.

В РФ наблюдаются определенные подвижки в этом направлении. Так, Внешэкономбанк уже выдал индонезийской компании Sky Aviation первый транш в размере 80 млн долл. 12-летнего кредита для покупки трех самолетов Sukhoi SuperJet 100 у отечественного производителя ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» [Авиапром..., 2014, с. 4]. Эту практику необходимо существенно расширить.

Однако настоящая поддержка бизнеса на государственном уровне осуществляется не столько на уровне навигации по иностранным рынкам и объяснении культурных особенностей той или иной страны, сколько в последовательном (зачастую жестком) использовании политических и экономических рычагов для ввода национальных компаний на соответствующие интересные для них рынки. В РФ такие действия с переменным успехом применяются преимущественно при торговле военными технологиями и снаряжением, отчасти в топливно-энергетическом комплексе.

Создание инновационной экономики требует резкой активизации мер государственной поддержки при выходе отечественных компаний на зарубежные рынки для существенно более широкого круга национальных компаний, в том числе среднего и даже малого бизнеса, что для последних затруднено достаточно высоким порогом входа. Небольшим компаниям труднее, чем крупному бизнесу, преодолеть заградительные барьеры всех видов при выходе на чужие рынки.

Необходимо создание соответствующей государственной структуры, ответственной за поддержку экспорта компаний малого и среднего бизнеса. В ее функции должны входить обучение представителей компаний, ставящих своей целью выход на внешние рынки, особенностям работы на этих рынках, запуск пилотных проектов по экспорту, отстаивание интересов российских экспортеров в странах, где они подвергаются экономической дискриминации в той или иной форме, оказание финансовой поддержки. Эффективность деятельности такого органа легко контролируема: если выдерживаются плановые темпы роста продукции/услуг предприятий малого и среднего бизнеса (или рост числа компаний, выходящих на внешний рынок), орган работает успешно и его существование оправданно, если нет – требуются соответствующие оргвыводы.

РФ – член ВТО. Это дает широкие возможности использовать правовой потенциал данной организации в национальных интересах. Члены ВТО давно и активно пользуются этими возможностями. Так, США вынудили Китай отменить экспортные квоты на ряд значимых для американской промышленности видов сырья и материалов, с одной стороны, и открыть китайский рынок для американской курятины, с другой, с обоснованием, что подобная политика не соответствует нормам ВТО. Запуск антидемпинговых расследований и других процедур, предусмотренных нормами ВТО, позволил США отстоять свои интересы в сталелитейной и электронной промышленности, испытывающих сильное давление со стороны китайских конкурентов.

Когда дело доходит до защиты интересов национального производителя, в США мало оглядываются даже на союзнические отношения. Так, Администрация президента Обамы гордится (в известном смысле, заслуженно) тем, что США выиграла длительное судебное разбирательство в рамках ВТО о субсидировании рядом стран концерна Airbus и обязали его вернуть полученные в каче-

стве субсидий 18 млрд долл. Интересы национального производителя авиационной техники компании Boeing были защищены.

Государственная поддержка национального производителя на международных рынках не просто «благоблагодать», о которой можно поговорить и забыть, а легко измеряемая категория. Так, американская Администрация, приняв решение, что лавинообразный рост внешнеторгового дефицита необходимо остановить, поставила задачу удвоить (!) американский экспорт товаров и услуг на очень коротком историческом периоде (с 2011 по 2014 год) [Economic..., 2011, с. 6].

Если перед российским ведомством, ответственным за внешнеторговую деятельность, поставить задачу обеспечения хотя бы 15% роста несырьевого экспорта в год и, в случае невыхода на этот показатель принимать меры вплоть до организационных (отправку в отставку соответствующих руководителей), это стало бы действенным фактором государственной поддержки инновационных процессов в стране.

Как вариант, показателем эффективности органа, ответственного за внешнеэкономическую деятельность¹, может стать показатель темпа роста несырьевого экспорта, исчисленный как утверждаемая Председателем Правительства РФ константа (например 1,15), умноженная на темп роста мировой торговли на плановый год, умноженная на объем несырьевого экспорта в предыдущем году.

Обоснованность предложенного подхода определяется тем, что нельзя ожидать от соответствующей структуры обеспечения существенного увеличения экспорта при ухудшении ситуации в мировой экономике. И, напротив, можно и нужно требовать увеличения экспорта, когда мировая экономика находится на подъеме. Однако на плановый период нельзя дать достаточно обоснованный прогноз ситуации в мировой экономике. Соответственно, еще труднее обосновать плановые темпы роста несырьевого экспорта. Но предложенный показатель этого и не требует. Ситуация в мировой экономике в любом случае будет известна на момент оценки соответствующего министерства, что дает возможность объективно оценить результаты его деятельности.

¹ В настоящее время за выработку государственной политики в сфере внешнеэкономической деятельности и внешней торговли отвечает Первый заместитель Правительства РФ.

Глава 6

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ИНСТИТУТОВ

6.1. Инновационные институты инновационной экономики

«Институциональная» дискуссия

Отношение к проблеме институтов в российском экономическом сообществе неоднозначно. С одной стороны, по проблеме имеется большое количество фундаментальных работ (см., например, [Бессонова, 2012]). С другой стороны, достаточно широко распространено мнение, что эта тема бесперспективна (см., например, [Ивантер и др., 2013; Сапир, 2013; Гурова и др., 2014; Медведков и др., 2014]).

Авторитетный экономический еженедельник «Эксперт» в программной статье «Консенсус не достигнут» (среди авторов – главный редактор журнала В. Фадеев) пишет: «В так называемом Барселонском консенсусе тема качества институтов поднята на первое место. С тех пор, однако, внятного объяснения, как именно их следует улучшать, так и не получено. Чем такое улучшение отличается от обычного налаживания работы ведомств и наработка рыночными агентами деловых практик? ... Содержательная скудость институциональной темы оставляет неолиберальным экономистам едва ли не единственную меру для наращивания конкуренции – антимонопольную политику. Но у нас и так остроконкурентная рыночная среда. ... в очередном «Рейтинге глобальной конкурентоспособности» ... по поводу России указывается, что наряду с ухудшением по таким факторам, как «качество институтов», в этом году «существенно выросла значимость проблем с доступностью финансирования». Вот и мы о том же. Самый неразвитый институт у нас – финансовый рынок. Но ему для развития нужны отнюдь не неолиберальные рецепты» [Ивантер и др., 2013, с. 25].

Проблема, впрочем, не в институтах как таковых, а в том, что авторы статьи не являются сторонниками неолиберальной теории. Поскольку в данной теории институтам уделено большое внимание, то, следовательно, это понятие как значимый элемент «сомни-

тельной» теории также сомнительно. В действительности, авторы статьи не отрицают понятие института, они просто ставят знак равенства между понятием института и деловыми практиками.

В дальнейшем «антиинституциональный» запал авторского коллектива «Эксперта» только растет. В статье «Бесплодная схоластика» под хлестким подзаголовком «Хватит нить про институты» сказано: «И здесь мы подходим к третьему базису сторонников низкого роста – институциональным реформам. Это излюбленная тема наших либералов, и по сути она верная, только уж слишком обобщенно звучит из их уст и, что самое удивительное, почти не касается собственно экономики и ее производной – предметной экономической политики. Они говорят: нам нужен беспристрастный суд, неиспользование силовых и политических предпочтений, защита собственности, хорошее образование и т. д. и т. п. Но все это лежит вне сферы непосредственного управления экономикой» [Гурова и др., 2014, с. 18]. Аргументация удивительная. Логика ее примерно такая же, как в заявлении командира авиалайнера: «На пути нашего следования произошло извержение вулкана. Двигатели нашего самолета будут гарантированно разрушены при контакте с выбросами вулкана. Однако регулирование концентрации примесей в атмосфере лежит вне сферы непосредственного управления командиром воздушного судна. Поэтому мы увеличиваем скорость». Не нужно быть экспертом в области авиации, чтобы спрогнозировать судьбу пассажиров. Как можно принимать экономические решения, игнорируя особенности среды, в которой они будут реализовываться, совершенно не понятно.

Скептическая позиция авторов рассматриваемого подхода к институциональной тематике становится понятной при более четком определении угла зрения, под которым они рассматривают проблемы современной экономической политики. С точки зрения представителя государства, принимающего решения высокого уровня, качество институциональной среды действительно вторично. Решения, принятые в соответствующем министерстве, должны быть исполнены вне зависимости от того, защищены права какого-то меньшинства или нет. Если же небеспристрастный суд примет решение в пользу госкорпорации А в ущерб интересам госкорпорации Б, ничего принципиально страшного, с точки зрения государственного управления, с созданием инновационной экономики не произойдет. Высокие административные

барьеры при запуске нового бизнеса в рассматриваемом контексте также проблема трехстепенная: государство «само с собой» как-нибудь договорится.

Слабый интерес к институциональной тематике, таким образом, отражает ориентацию на то, что экономический рост в целом и переход к инновационной экономике в частности, должен определяться в первую очередь действиями государства, и лишь во вторую, если не в третью, бизнесом.

Казалось бы, что проще, чем выбить почву из под ног «либералов», улучшив качество отечественных институтов? Тогда им и «ныть» будет не о чем. Да и авторы статьи все же не отрицают, что лучше иметь хорошие институты, чем плохие.

Однако так вопрос не ставится. Очевидно, предполагается, что при сильной промышленной политике институты улучшатся сами собой. В принципе, можно действовать и так. Это не соответствует логике, представленной в предыдущей главе, но, в известной степени, является вопросом цены. Наверное, возможно сначала построить многоэтажный дом, а потом под него подвести фундамент. Но лучше, без острой необходимости не искать свой путь, а воспользоваться проверенными технологиями. Это позволит не тратить серьезные деньги на разработку новой, неизвестно насколько надежной, а, главное, насколько необходимой технологии.

Впрочем, негативное отношение редакции журнала «Эксперт» к институциональной тематике не вполне последовательно. Так, в получившей определенный общественный резонанс статье Д. Медведкова, С. Розмировича, Т. Оганесяна «Час рачительных технократов» приводится симптоматичная цитата генерального директора межведомственного аналитического центра Ю. Симачева: «У нас очень красивая и эстетичная инновационная политика в узком смысле: инновационные инструменты, стимулирование, предложение инноваций. Но только если куда-то выбросить или поменять внешнее окружение в виде неэффективных институтов, невнятной технологической политики и неразвитой конкуренции» [Медведков и др., 2014, с. 52].

Журнал предоставляет свои страницы и зарубежным авторам, которые также не склонны преуменьшать значение институционального фактора: «Причины нынешней стагнации следует искать вовсе не в отсталости российской экономики или ее ориентации на сырьевой экспорт. Основная проблема – в выборе институтов, адекватных потребностям страны» [Сапир, 2013, с. 66].

В данной работе много внимания уделялось обоснованию определяющей роли государства в создании современной экономики, но подчеркивалась и роль бизнеса в этом строительстве. Представляется неправильным противопоставлять роли государства и бизнеса. Инновационная экономика не будет построена без более или менее гармоничного взаимодействия как государства, так и бизнеса.

Институты инновационной экономики

Не вдаваясь далее в малопродуктивный спор о том, что хорошие институты лучше, чем плохие, напомним, что к базовым институтам инновационной экономики относятся:

- конкуренция,
- гарантия прав инвестора,
- отсутствие барьеров,
- защита интеллектуальной собственности.

К поддерживающим институтам (операционное представление базовых) относятся:

- создание благоприятных условий для осуществления инвестиций в исследования и разработки,
- создание гибкого рынка труда,
- создание эффективного рынка капитала,
- создание налоговой системы, адекватной требованиям новой экономики,
- создание новых и расширение традиционных рынков.

6.2. Приоритеты модернизации российской институциональной системы в условиях глобализации

Развитие конкурентной рыночной среды

Трудно согласиться со сторонниками позиции, что «у нас и так остроконкурентная рыночная среда» [Ивантер и др., 2013, с. 25]. Среда действительно конкурентна, но с существенными оговорками.

Во-первых, для действующего бизнеса, во многом благодаря наличию Федеральной антимонопольной службы, конкуренция как институт существует и, очевидно, не в идеальном формате, но состоялась.

Проблема с вновь создаваемым бизнесом. Возможность конкуренции здесь ограничивается доступом к ресурсам естественных монополий. Возможно, предприниматель хочет создать какое-либо производство в данном месте и в данное время. Но при ближайшем рассмотрении выясняется, что подключиться к энергосети, газу, воде или канализации невозможно. Предлагается либо ждать, когда эти возможности появятся, либо оплачивать это присоединение по отдельному тарифу, либо организовывать производство в другом месте с худшими условиями (логистическими, трудовыми и т.п.). Эти ограничения заведомо ставят новый бизнес в неравные конкурентные условия с производителями, уже получившими или получающими доступ к ресурсам естественных монополий на нерыночных условиях (афилирование с властными структурами или с естественными монополиями).

Во-вторых, на практике организация бизнеса в РФ невозможна без согласия в той или иной форме власти соответствующего уровня. Доступ же к власти у разных предпринимателей не одинаков. Различны, соответственно, и условия конкуренции.

Наконец, «остроконкурентная рыночная среда» легко превращается в свою противоположность, если агенты рынка разноразличны по технологическим и финансовым возможностям. С вступлением России в ВТО равные правила стали применяться к неравным агентам: слабый отечественный производитель стал «на равных» конкурировать с сильным зарубежным. Так, если в воздушном бою встречаются современный истребитель и самолет периода второй мировой войны, нужно быть большим лицемером, чтобы заявлять, что победит сильнейший.

В российских условиях приверженность принципу свободной конкуренции означает осуществление действий, формально противоречащих этому принципу: поддержка и преференции слабому отечественному производителю и отказ от этих действий, когда производитель становится сильным. Проблема в том, что всегда найдутся силы, утверждающие, что такая практика ущемляет права потребителя. С позиции краткосрочной перспективы – да, действительно ущемляет. С позиций более длительного временного горизонта, напротив, защищает, так как сильной экономика может быть только при наличии в ней сильных производителей. И ничто лучше не защищает интересы потребителя, как сильная национальная экономика.

Проблема, впрочем, не в том, защищать отечественного производителя или нет, а в том, как это делать. Простое субсидирование слабого производителя не делает его сильным, а только консервирует отсталость. Здесь требуется своя система мер.

В Бразилии, например, «правительство обязало государственную нефтяную компанию Petrobras приобретать буровые и добывающие платформы, а также танкеры только на собственной территории. Благодаря этому ведущие корейские, китайские и японские судостроительные корпорации, в основном совместно с бразильцами, построили более десятка крупных современных верфей, а также заводов по производству комплектующих, в том числе судовых двигателей. В итоге Бразилия вошла в пятерку крупнейших судостроительных держав мира» [Лебедев, 2013, с. 72].

В РФ доказал свою эффективность допуск на рынок иностранного производителя на условиях быстрой и масштабной локализации производства. По сути, заградительные пошлины на импорт готовых автомобилей наряду с умеренным налогообложением их комплектующих частей вынудили крупных автопроизводителей строить свои сборочные заводы в России. Твердая государственная политика при предоставлении мировым автопроизводителям дополнительных налоговых льгот в случае, если они обязуются выходить на серьезные объемы сборки на территории РФ и выполнять предписанные планы по локализации производства, позволила осуществить прорыв в автомобильной промышленности России. Правда, после вступления России в ВТО подобную политику проводить становится все сложнее, тем не менее, у РФ еще есть несколько лет, за которые она должна перейти к стандартам тарифного регулирования, принятым в ВТО. Этим временем нужно воспользоваться для возвращения сильных национальных товаропроизводителей, способных на равных конкурировать в рамках ВТО.

Действенной мерой по созданию сильных товаропроизводителей является организация производства на условиях государственно-частного партнерства. Здесь государство берет на себя финансирование тех затрат, которые по разным причинам не готов взять на себя бизнес (в первую очередь создание производственной и социальной инфраструктуры). Последний, в свою очередь, контролирует как эффективность осуществления всех затрат, так и коммерческую состоятельность осуществляемых проектов в целом. Наконец, как отмечает Председатель Государ-

ственной Думы Федерального Собрания РФ С. Нарышкин, «крупные инвестиционные проекты чаще всего возникают при том или ином участии государства, которое минимизирует риски частных инвесторов» [Нарышкин, 2013, с. 46].

Серьезная проблема, затрудняющая реализацию государственно-частного партнерства, забюрократизированность данного формата. Бизнес неохотно идет на сотрудничество с государством, зная, что любое решение, касающееся расходования средств, придется согласовывать месяцами, если не годами, а время, которое придется потратить на проверки бесчисленных комиссий, едва ли не превысит время, которое необходимо для управления бизнесом.

Необходимо более жестко законодательно регламентировать данный вид деятельности. Во главу угла государственно-частного партнерства следует ставить не соблюдение финансовой дисциплины, а решение поставленной задачи. Речь не идет о том, чтобы создать условия, благоприятные для уклонения от налогов, а о том, чтобы не менее жестко наказывать за препятствия бизнесу.

Общая схема взаимодействия государства и бизнеса при реализации крупного проекта следующая. Формулируется цель проекта. Цель проекта удовлетворяет условиям конкретности, измеримости, четкой ориентации во времени, контролируемости. Из множества возможных стратегий ее реализации выбирается и утверждается одна стратегия. Разрабатывается календарный план реализации проекта с представлением ответственных за реализацию каждого этапа, бюджета этапа и источников финансирования. Время на разработку календарного плана также регламентируется. После принятия календарного плана проекта он становится обязательным к исполнению. За срыв сроков выполнения любого этапа исполнитель со стороны бизнеса платит оговоренный штраф за каждый день просрочки. Государственный орган, по чьей вине происходит нарушение графика, обязан отправить в отставку руководителя, который допустил срыв графика. Если данный руководитель, находясь уже на других должностях, в течение трех лет дважды срывает сроки других проектов, он признается профнепригодным и утрачивает право занимать соответствующие должности.

В спорных случаях, когда каждая из заинтересованных сторон считает, что виновата противоположная сторона, вопрос рассматривается независимой комиссией, в которую входят предста-

вители государства и бизнеса. Решение комиссии окончательно и имеет следующие варианты:

◇ если представитель бизнеса не оформил в срок или оформил неправильно соответствующий пакет документов, штраф платит бизнес в течение того времени, которое потребуется для дооформления документов;

◇ если документы оформлены неправильно по вине государственного органа, предоставившего неправильный формат оформления документов, отвечает (должностью) представитель государства (опыт проектного управления показывает, что после нескольких итераций всегда находятся руководители, способные эффективно решать стоящие перед ними задачи);

◇ если цель проекта не реализована (в том числе не достигнуты изначально оговоренные параметры качества или перерасходован бюджет проекта), независимая комиссия устанавливает причины провала проекта: если виноват бизнес, он платит штраф в размере недополученных против плановых по проекту налоговых поступлений в бюджет; если представители государства (неадекватное оформление документации, несвоевременное финансирование и т.п.) – отправляется в отставку тот руководитель, в чьем подчинении находились сотрудники, допустившие ошибки при реализации проекта.

Наверняка найдутся силы, которые сочтут предлагаемую систему излишне жесткой, ведущую к чехарде кадров, снижению, а не повышению качества управления экономикой. С критикой, по сути, оправдывающей недостаточную квалификацию людей, распоряжающихся средствами налогоплательщиков и инвесторов, согласиться трудно. Предлагаемая система, напротив, очистит госаппарат от низкоквалифицированных сотрудников, создаст возможность продвинуть на руководящие должности кадры, способные решать сложные управленческие задачи.

Можно пытаться утверждать, что таких кадров в стране нет, во всяком случае в достаточном количестве, поэтому предлагаемый подход не может быть внедрен. Автор считает, что проблема не в отсутствии кадров, а в отсутствии системы, позволяющей людям, обладающим соответствующими знаниями, навыками и способностями, продвигаться вверх по иерархической лестнице и блокирующей доступ к этим должностям людям, необходимыми качествами не обладающими.

Другой возможный контраргумент: в предлагаемой системе нет ничего нового. Не справляющихся с поставленными задачами управленцев снимали и раньше, а предприниматели, принимавшие неверные инвестиционные решения, расплачивались за это потерей своего капитала. Снимали, но, судя по состоянию российской экономики (см. гл. 3), все же не по тем принципам, которые предлагаются в описанной схеме. Объем инвестиций российских предпринимателей в российскую экономику также не настолько велик, чтобы говорить о чрезмерных потерях. Не говоря о том, что российский бизнес хорошо освоил технологию компенсации собственных потерь за бюджетный счет, чему, кстати, способствует кадровый состав государственного аппарата, который в рамках предлагаемой системы как раз и предлагается обновить.

Третий возможный контраргумент против предлагаемой системы: сложные задачи всегда реализуются в условиях высокой неопределенности. Требовать точного соответствия плановой и фактической реализации проекта, значит игнорировать фактор неопределенности внешней среды. Иными словами, пытаться управлять сложным объектом простыми методами, которые этому объекту неадекватны.

Данный контраргумент можно признать в той мере, в какой он не является оправданием низкой квалификации людей, неспособных правильно идентифицировать риски проекта. Действительно, одно дело принципиальная неопределенность, с которой имеет дело венчурный инвестор, вкладывающий средства в идею, которая неизвестно как себя поведет на пути ее коммерциализации. Другое – руководители проекта, не способные оценить воздействие изменения ценовой конъюнктуры, сбоев при банкротстве поставщиков, изменения действующего законодательства и т.п. на ход выполнения своего проекта. Все, что здесь требуется – заранее прописать, что в случае, если цены на такие-то необходимые материалы изменятся настолько-то, денежный поток проекта изменится так-то. Если поставки от поставщика X по каким-то причинам прекратятся, мы обратимся к поставщику Y. Если же поставщик X критичен, а других поставщиков нет, то прежде, чем браться за реализацию проекта необходимо, иметь программу действий, что будет предпринято, если с поставщиком X все же возникнут проблемы.

Четвертый контраргумент: жесткая ответственность за результат деятельности демотивирует агентов к осуществлению их планов.

Едва ли этот контраргумент можно признать убедительным. В бизнесе предприниматели всегда рискуют своим и чужим капиталом, но их это не останавливает. Если предприниматель уклоняется от риска, с которым связаны любые инвестиции, рано или поздно его вытесняют с рынка те, кто готов рисковать. Уход от риска и ответственности за его последствия означают отказ от предпринимательской деятельности и переход в статус наемного работника. Предлагаемая схема опирается на базовое свойство человечества – всегда найдется тот, кто готов пойти на риск для достижения своих целей.

Положительная сторона рассматриваемой системы – резкое повышение качества планирования при реализации крупных проектов, снижение издержек и повышение финансовой эффективности деятельности, создание сильного национального производителя, поддержка, а не уничтожение основы справедливой конкуренции.

Гарантия прав инвестора

В развитых экономиках проблема гарантирования прав инвестора давно решена. В известной степени именно поэтому эти экономики и являются развитыми. России этот путь еще предстоит пройти.

Исторически в России бизнес формировался под пристальным вниманием государства. В бизнес-среде давно сформировалось мнение: государство дало возможность всем зарабатывать деньги, оно же в любой момент может эту возможность у каждого и отобрать. Отобрать не потому, что изменится государственная экономическая политика, а потому, что государство так и осталось не подотчетным обществу. Последнее обстоятельство позволяет отдельным агентам, представляющим государство, использовать его силовой потенциал в своих частных интересах.

Не случайно вторая по значимости группа факторов, препятствующая инвестиционной деятельности, – «инвестиционные риски», «неопределенность экономической ситуации в стране» (первый – недостаток собственных финансовых средств). Неопределенность экономической ситуации в стране, конечно, не сводится исключительно к проблеме гарантий прав инвесторов, но страх предпринимателей «изменится ситуация – все отберут» просматривается. Отсюда и неготовность брать кредит для решения проблемы недостатка собственных финансовых средств, жа-

лобы на инвестиционные риски и несовершенную нормативно-правовую базу, регулируемую инвестиционные процессы. При этом фактор недостаточного спроса на продукцию, который, казалось бы, должен в решающей мере определять принятие решения инвестировать/не инвестировать, находится только на пятом месте (табл. 6.1).

Актуальность проблемы снижается. Уменьшилась интенсивность проверок, разоряющих бизнес, потеряла былую актуальность тема рейдерских захватов. Тем не менее Председатель Государственной Думы Федерального Собрания РФ С. Нарышкин говорит: «Надо создать условия на уровне как минимум не хуже ведущих экономик. А инвесторы ... должны иметь возможность понятным и удобным для себя образом оформить соответствующие договоренности. И эти договоренности должны быть безусловно защищены в пределах нашей юрисдикции. Надо добиваться, чтобы ряд системных поправок в Гражданский кодекс в этой части заработали как можно быстрее» [Нарышкин, 2013, с. 45]. Использование термина «инвесторы должны иметь», а не «имеют» и призыв Председателя Думы, а не простого гражданина к тому, чтобы «поправки ... заработали быстрее» являются признанием того, что проблема гарантий прав инвестора еще далека от решения.

Таблица 6.1

Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, % к общему числу организаций

Фактор	2000	2010	2011	2012
Недостаточный спрос на продукцию	10	19	19	19
Недостаток собственных финансовых средств	41	67	60	64
Высокий процент коммерческого кредита	47	31	25	25
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	39	15	14	13
Инвестиционные риски	35	23	27	27
Неудовлетворительное состояние технической базы	18	5	6	7
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	8	11	11	10
Неопределенность экономической ситуации в стране	49	32	31	26
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	36	10	10	11

Источник: [Инвестиции..., 2013, с. 138].

Государству следует пересмотреть свое отношение к бизнесу, особенно к малому и среднему. Оно должно видеть в нем основу для создания сильной экономики и рабочих мест, а не источник пополнения бюджета, который будет потрачен на решение социальных проблем, порожденных отсутствием первого и второго. Для этого требуется дальнейшее совершенствование действующего законодательства, предотвращающего произвол в проверках и возможности отъема бизнеса за счет использования силового ресурса государства.

Критерии успешности реализации этой политики ясны: темп прироста производства продукции и услуг соответствующим видом бизнеса, изменение доли каждого из рассматриваемых секторов в ВВП, темпы роста количества малых и средних предприятий, темпы роста численности занятых, темпы роста заработной платы. Если указанные темпы отрицательны или существенно ниже, чем по экономике в целом, значит, проводимая политика неэффективна. Руководству страны необходимо либо пересмотреть проводимую политику, либо назначить новых людей, способных эту политику проводить.

Снижение барьеров при ведении бизнеса

В России под барьерами входа на рынок обычно понимаются административные ограничения по организации и ведению бизнеса, которые труднопреодолимы либо из-за уже произошедшего сращивания власти соответствующего уровня и приближенного к нему бизнеса (власть защищает «свой» бизнес и не дает возможности выйти на контролируемый ей рынок «чужому» бизнесу), либо просто высокие официальные и неофициальные поборы при создании и функционировании бизнеса [Яковлев, 2012]. Разный смысл, вкладываемый в одно понятие, как нельзя лучше характеризует путь, который еще только предстоит пройти Российскому государству по пути создания основ инновационной экономики.

С барьерами российский предприниматель сталкивается как при организации бизнеса, так и при его ведении. Здесь наблюдается определенный прогресс – легче стало зарегистрировать вновь создаваемую компанию, снизилась до приемлемого для бизнеса уровня активность проверяющих организаций. Иными словами, проблема прямых препятствий при создании и функционировании бизнеса уже не столь актуальна, как ранее.

Тем не менее снятие препятствий и создание условий для развития – разные проявления политики содействия предпринимательству. В части создания условий, способствующих развитию бизнеса (в первую очередь малому), также есть определенные продвижения. Это различные программы поддержки, гранты, выдаваемые малому бизнесу, улучшение условий получения кредитов в банках, т.е. движение в сторону снижения одного из фундаментальных барьеров при организации бизнеса – доступа к капиталу.

Менее внятна государственная политика в части создания благоприятных финансовых условий функционирования бизнеса. Это и метания в определении величины страховых взносов для малого бизнеса, и ужесточение налогового администрирования. В налоговой сфере упор продолжает делаться на фискальную, а не стимулирующую функцию налогообложения.

Вместе с тем миссия бизнеса – обеспечение материальной жизни социума – не сводится к максимизации получаемых от него налогов, которые направляются на решение социальных задач. Бизнес создает рабочие места, решающие в первую очередь материальные проблемы занятых на них работников и членов их семей, и лишь во вторую очередь, за счет налоговых отчислений, другие задачи социума. Однако в настоящее время сколько-нибудь внятной политики, реально (а не на уровне деклараций) стимулирующей создание новых рабочих мест, не просматривается.

Здесь можно предложить следующие меры.

В первую очередь, это разрешение для вновь создаваемых предприятий применять нормы амортизации с коэффициентом, например, «два» в течение первого (возможно, и второго) года деятельности. Это снизит налоговую нагрузку предприятия в самый трудный начальный период деятельности, создаст дополнительные стимулы для обновления основных производственных фондов. Для предотвращения злоупотреблений (прекращения деятельности, доведение до банкротства) предлагаемая норма должна быть дополнена положением: «в случае прекращения деятельности предприятия в течение трех лет и менее с момента использования льгот по амортизации, предприятие обязано вернуть в бюджет все полученные льготы по налогу на прибыль и имущество».

Действенным стимулом к развитию производства товаров и услуг может стать введение нормы, предусматривающей налоговую льготу за создание каждого нового рабочего места. Такая льгота может предусматривать взимание страховых взносов на

каждого вновь принятого работника по нулевой ставке в течение одного года. Для предотвращения злоупотреблений льготу следует предоставлять в том случае, если в предыдущие три года предприятие не допускало сокращения численности занятых.

Возможно, с точки зрения социальной справедливости – это спорное предложение. Но цель введения нормы не поиск справедливости, а создание действенных стимулов для создания новых рабочих мест, которые позволяют, с одной стороны, людям реализовать себя, с другой, – снизить нагрузку на государственный бюджет за счет сокращения расходов по содержанию неработающих граждан.

Совершенствование структуры налогообложения

Выше рассматривалась специфика российской налоговой системы, в частности, отмечалось подавляющее влияние НДС на создание высокоэффективных производств и фактическое стимулирование этим налогом развития добывающих производств. Речь идет не о создании условий, препятствующих движению капитала в добывающие отрасли, а о выравнивании с налоговой точки зрения условий инвестирования капитала как в добывающие, так и обрабатывающие производства. Строго говоря, выравнивать эти условия в силу самой природы налога на добавленную стоимость непросто. Стоимость, созданная природой (рента), и стоимость, созданной трудом, принципиально разные категории. Теоретически, конечно, рента может быть изъята через механизм взимания налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Однако эта проблема не очень хорошо проработана теоретически и еще хуже – практически. Изъятие ренты на рыночной основе – вообще труднореализуемый процесс, а в РФ, с сильными монополиями в этой отрасли, по-видимому, и вовсе невозможный. Если же изъятие осуществляется на нерыночной или квазирыночной основе – злоупотребления (неполное изъятие или присвоение части ренты не обществом в целом, а иными бенефициарами) гарантированы.

В силу этих обстоятельств сырьевые отрасли легче переносят высокий НДС, чем обрабатывающая промышленность и сфера услуг. Именно поэтому уменьшение ставки НДС в целом или, по крайней мере в приоритетных отраслях, снижает остроту проблемы сырьевой ориентации экономики.

Вообще говоря, предлагать уменьшить тяжесть налогообложения легко. Существует масса аргументов в пользу этой точки зрения. Проблема, правда, в том, что это не столько экономическая, сколько социальная проблема. Даже если усиление «рыночного» подхода и ведет к повышению эффективности использования имеющихся ресурсов (хотя это верно далеко не везде и не всегда), общество может (а зачастую именно так и происходит) не принять социальную цену, которую приходится платить за такой прирост эффективности. Социальная цена здесь – снижение социальной защищенности, реализуемая в принципе «государство не берет с вас налоги, а вы не требуете от государства поддержки в решении ваших проблем».

Не настаивая на снижении уровня налогообложения в принципе, ограничимся предложением изменения структуры налогообложения, в частности, некоторого снижения ставки НДС с одновременным увеличением налогообложения прибыли.

Логика данного предложения следующая. Налог на добавленную стоимость, как отмечалось выше, является налогом на осуществление производственной деятельности. Налог нейтрален к тому, производительная эта деятельность с позиций капитала или нет (создается / не создается прибыль). Соответственно, чем выше налог, тем выше порог для начала и осуществления производственной деятельности. В этом смысле снижение ставки НДС – благо для бизнеса. Однако слишком низкая ставка налога не дает возможности реализовывать социальную политику в требуемом обществом объеме.

Компромисс между двумя противоречивыми задачами – не слишком сильно дестимулировать производственную деятельность и при этом обеспечить доходы бюджета на социально приемлемом уровне – достигается за счет одновременного действия двух налогов: налога на прибыль и НДС. Первый – налог на эффективный бизнес (приносящий прибыль, а не просто создающий рабочие места), второй – на бизнес в целом, в том числе и эффективный.

Бизнес-логика говорит, что (при ограничении на обеспечение определенного уровня бюджетных доходов) следует повысить НДС и снизить налог на прибыль. В этом случае высокий НДС поднимает планку отсечения неэффективного бизнеса, а низкий налог на прибыль будет способствовать развитию высокоэффективного бизнеса. Однако в России этот подход следует применять

с большой осторожностью. Выше отмечалось, что самый эффективный бизнес в РФ – это добыча природных ресурсов, пользующихся устойчивым спросом на мировом рынке. Тогда применение рассмотренной формулы будет только способствовать закреплению России в качестве сырьевой державы.

Применение противоположного подхода – снижение НДС и повышение налога на прибыль на первый взгляд противоречит логике повышения эффективности бизнеса. Но в РФ на современном этапе стоит задача не столько повысить эффективность бизнеса, сколько изменить его качество (перейти с сырьевой модели воспроизводства на инновационную). Другая задача, требующая других средств. Снижение ставки НДС хотя бы в определенных сферах бизнеса как фактора снижения порога при запуске и ведении бизнеса вполне укладывается в логику активизации бизнес-активности, в том числе и за пределами добывающей промышленности.

«Странность» постановки вопроса о приоритетном развитии менее эффективных производств определяется тем, что именно такими производствами в силу исторических обстоятельств и особенностей современной российской институциональной среды и являются компании инновационной экономики. Правда, в случае снижения ставки НДС для обеспечения уже принятых на себя государством социальных обязательств требуется соответствующее увеличение ставки налога на прибыль. Тем не менее нетрудно подобрать такое сочетание ставок НДС и налога на прибыль, при котором бюджет не понесет прямых потерь. А в случае, если новое равновесие ставок НДС и налога на прибыль приведет к активизации бизнес-деятельности, то бюджетные доходы только возрастут.

Налоговая система должна стимулировать создание высококвалифицированных рабочих мест (создание рабочих мест, ориентированных на низкоквалифицированную рабочую силу, – заведомо проигрышная для РФ стратегия развития). Сохранение высокой ставки НДС препятствует решению данной задачи.

Наконец, нельзя не отметить такие характерные свойства российской налоговой системы, как усложненность и зарегулированность, являющиеся значимыми факторами снижения конкурентоспособности отечественного бизнеса. Так, «На заводе в Канаде, который по обороту всего в три раза меньше нашего, в бухгалтерии работает 15 человек. Нам на «Ростсельмаше» приходит-

ся держать в штате бухгалтерии 230 человек, поскольку наши налоговые органы требуют, чтобы вся отчетность дублировалась в бумажном виде» [Миндич, 2013, с. 105]. Почти не ограниченная страсть российских налоговиков контролировать все и вся приводит к закономерному финалу: объектов для контроля становится все меньше, так как все меньшему числу компаний удается сохранить свою конкурентоспособность по отношению к зарубежному товаропроизводителю.

Деофшоризация экономики

Выход бизнеса за пределы национальной юрисдикции – не простая проблема. С одной стороны, создание и приобретение активов в других странах позволяет решать многие разнокачественные задачи. Это и традиционное использование иностранной дешевой рабочей силы, и выход на новые рынки, и доступ к источникам сырья, наконец, доступ к новым технологиям. В рамках проводимой промышленной политики необходимо четко различать, что выгодно конкретной компании и в чем заинтересована национальная экономика. Не противопоставляя интересы отдельной компании и национальной экономики, промышленная политика должна ориентироваться на интересы последней.

Так, компании выгодно размещать производство в тех странах, где стоимость рабочей силы ниже. Однако создание рабочих мест за рубежом означает *не создание* их в национальной экономике. Немногие государства в этом заинтересованы. Можно спорить, следует ли препятствовать данной практике, но она точно не нуждается в поощрении. Более того, государство скорее заинтересовано вернуть эти производства в национальную экономику, что следует подкреплять соответствующими мерами налогового и тарифного регулирования. Зато приобретение иностранных компаний – носителей современных технологий точно соответствует национальным интересам РФ и нуждается в поддержке, в том числе на политическом уровне.

Проблема ухода национального капитала за границу имеет, по меньшей мере, две стороны. Первая – стремление максимизировать прибыль – имманентное свойство бизнеса. Однако если бизнес массово начинает считать, что за границей эта задача решается лучше, чем в национальной экономике, это явный сигнал, что с национальной экономикой что-то не так и промышленная

политика нуждается в корректировке. С другой стороны, для современной России существенно более актуальной проблемой является не стремление отечественных компаний зарабатывать прибыль за рубежом, а попытки спрятать в оффшорах прибыль, заработанную в РФ. Так, С. Глазьев оценивает потери российского бюджета из-за оффшорных схем в 1 трлн руб. Более того, «85% прямых иностранных инвестиций – это инвестиции нашего же бизнеса, проходящие через оффшоры с колоссальными потерями для финансово-бюджетной системы страны. И на этом неэквивалентном обмене мы ежегодно теряем 35–40 млрд долл. А с незаконной утечкой капитала – вдвое больше» [Глазьев, 2014, с. 4].

Эта проблема актуальна для многих экономик, однако решается она по-разному. Точнее, какие-то страны всерьез взялись за ее решение, другие, к которым относится и Россия, ограничиваются общими декларациями, что данную практику следует прекращать, но сколько-нибудь результативных действий не предпринимают [Хейфец, 2013]. Опыт развитых стран показывает, что проблема увода доходов за рубеж с целью минимизации налогообложения имеет решение. За последние годы существенно трансформировалось понятие банковской тайны: если она и остается тайной, то все в меньшей степени для налоговых органов все большего количества стран. Ужесточение политики России в этом вопросе, как минимум, снизит стимулы вывода денежных средств из национальной экономики (хотя и не решит проблему в принципе) и точно увеличит доходную часть бюджета за счет повышения собираемости налогов.

В США, например, работает такая схема, при которой американский бюджет получает дополнительные налоги, и стимулы для вывода капитала за рубеж снижаются, и конкурентоспособность компаний, работающих на мировых рынках, сохраняется. В докладе Президента США Конгрессу (2013 г.) уже на первой странице говорится: «Мы должны сделать нашу налоговую систему более конкурентной, закрыть возможности экономии на налогах компаниям, создающих рабочие места за рубежом, и вознаграждать компании, которые создают рабочие места в национальной экономике» [Economic..., 2013, с. 3]. Решить эту задачу предполагается через выдерживание баланса при модернизации американской налоговой системы: «снижение налоговых стимулов для создания рабочих мест за рубежом при сохранении конкурентоспо-

способности американских компаний на мировых рынках» [Там же, с. 107–108].

Задача снижения налоговых стимулов для создания рабочих мест за рубежом решается через доведение суммарной налоговой ставки компании, создающей стоимость на территории США, но зарегистрированной в юрисдикции с более низким уровнем налогообложения, до уровня, установленного в этой юрисдикции для национального бизнеса. Другими словами, та экономия на налогах, ради которой компания регистрировалась за рубежом, изымается на территории США.

Задача сохранения конкурентоспособности американских компаний на мировых рынках решается следующим образом: суммарные налоговые изъятия для компании, работающей в США, но зарегистрированной за рубежом, не превышают минимального уровня изъятия в стране, где эта компания зарегистрирована.

Подобную практику следует ввести и в РФ. Необходимо проводить налогообложение прибыли по месту ее получения, а не по месту регистрации компании. Возможно, такая мера несколько ухудшит финансовое положение ряда компаний, но отмеченные потери вполне могут быть компенсированы мерами государственной поддержки национального производителя, которые не распространяются на иностранные компании. С учетом того, что стремление отечественных компаний уйти в оффшор связано в первую очередь с институциональными, а не финансовыми рисками, предлагаемая мера, не решая проблему оффшоризации в принципе, все же создаст дополнительные финансовые источники для построения инновационной экономики.

В результате реализации предлагаемых мер, деоффшоризация экономики приобретет статус скорее политической, а не экономической задачи. Проблема по-прежнему будет требовать решения, но российское общество в значительной мере перестанет нести экономические потери, связанные с ее не решением.

Защита интеллектуальной собственности

Создание интеллектуальной собственности – один из главных стимулов осуществления инноваций. Ее эффективная защита – одно из основных условий создания инновационной экономики. Вместе с тем понятие эффективной защиты не несет в себе установки на абсолютизацию этой защиты [Ша-

ститко, 2013]. Чрезмерная защита интеллектуальной собственности столь же пагубна для создания инновационной экономики, как и ее отсутствие.

Действительно, слишком высокие финансовые и иные ограничения в доступе к изобретениям, находящимся под патентной защитой, с одной стороны, могут неприемлемо повышать издержки для пользователей этими изобретениями, с другой, усложнять их использование в смежных областях. Наконец, слишком сильная патентная защита в ряде случаев вынуждает потребителей отчислять заведомо завышенные платежи (относительно издержек и рисков при создании интеллектуальной собственности) в пользу правообладателей. Дело даже не в том, что это нарушает общественный консенсус в понимании справедливого распределения доходов, проблема в том, что такое положение дел затрудняет распространение инноваций в экономике, что противоречит изначальным целям защиты интеллектуальной собственности.

Институты защиты интеллектуальной собственности должны отражать баланс между интересами создателей этой собственности и интересами общества, создающего инновационную экономику.

Модернизации системы образования: социальные аспекты

Институциональные преобразования должны включать в себя в том числе и механизмы, препятствующие чрезмерному имущественному расслоению социума, так как это препятствует его развитию. Выше рассматривалась взаимосвязь «развитие системы технологий – повышение качества профессионального образования». Отметим специфический социальный аспект проявления этой связи – доступность образования.

Семьи с низким доходом сталкиваются с проблемой доступности качественного образования уже на стадии получения среднего образования – формально бесплатное среднее образование так или иначе оказывается существенно дифференцированным по качеству в зависимости от финансовых возможностей родителей и, тем более, места его получения (качество образования в школах благополучных районов крупных городов отлично от его качества в школах малых городов и, тем более, сельских поселений).

Однако наибольшую остроту проблема получения качественного образования приобретает на этапе получения высшего образования. Его доступность определяется как бесплатностью соответствующего вида образования (или наличием системы грантов для оплаты образовательных услуг), так и способностью будущих работников оплатить свое образование. Если уровень доходов граждан невелик, значительная их часть лишается возможности получить качественное образование [Daron Acemoglu, Autor David, 2012].

Действительно, если государство располагает развитой системой высшего образования, у него есть шанс воспользоваться выгодами современного технологического прогресса, нет – оно остается в маргинальной зоне современного мира. Люди, «обойденные» результатами технического прогресса, начинают бороться не за то, чтобы включиться в систему распределения, порождаемого этим прогрессом, а против самого прогресса. Известно, чем заканчивают общества, вставшие на такой путь. Осознавая эту проблему Национальный научно-технологический совет США в мае 2013 г. подготовил пятилетний стратегический план госфинансирования STEM-образования (Science, Technology, Engineering, Mathematics) с шестипроцентным ростом инвестиций в соответствующие образовательные программы [Медведков и др., 2014].

Сложившаяся система образования в РФ как-то справляется с текущими потребностями общества в образовании, однако для осуществления перехода экономики из традиционного формата в новый ее возможностей явно недостаточно. Требуется, с одной стороны, известная зрелость системы государственного управления, чтобы как на законодательном, так и на исполнительном уровнях власти сложилось понимание того, что затраты на образование, в отличие от многих других затратных статей, – это решение будущих проблем, а не консервация имеющихся. С другой стороны, это понимание должно реализовываться на практике, а не просто декларироваться, что зачастую и наблюдается.

6.3. Повышение качества государственного управления

Оценка качества государственного управления по индикаторам решения крупных социально-экономических задач

Из теории управления известно: практически любая проблема имеет решение при одновременном наличии трех факторов: воли, идеи и денег. Другими словами, если выявить конституирующий элемент, воздействие на который перенастраивает в требуемом направлении всю систему, а также иметь политическую волю и финансовые ресурсы на осуществление этих преобразований, проблема перенастройки институциональной системы решается.

Представляется, что таким элементом может стать введение оценки деятельности государственных органов по достигнутым результатам. Идея не оригинальна. Более того, она уже реализуется, правда, скорее, в «выхолощенном» виде. Когда список отчетных показателей выходит за сотню, при этом часть из них внутренне противоречива, выполнить их все равно невозможно. Если нечетко сформулированные цели невозможно достичь, значит, нельзя и спрашивать (наказывать) за их недостижение. Ситуация резко меняется, если рассматриваемые показатели формулируются в терминах решения крупной социально-экономической задачи: рост регионального ВВП, рост доходной части бюджета, количество введенных квадратных метров жилой площади, уровень безработицы, место региона в рейтинге инвестиционной привлекательности и т.п.

В основе предлагаемого подхода – известное свойство организационных структур: каждая структура, с одной стороны, обладает определенными резервами, которые она по разным причинам не склонна полностью использовать. С другой, адаптируя методы работы к постоянно меняющейся внешней среде, структура имеет принципиальную возможность повышать эффективность своей деятельности. Главное, чтобы стимул к развитию был достаточно силен. Сильными стимулами являются материальное вознаграждение, повышение социального статуса, но еще более значимым – сама возможность доступа к первому и второму. Жесткая увязка возможностей занимать соответствующие должности с результа-

тами деятельности, выраженными в исчисляемых показателях, которые соответствующая структура не может корректировать по своему усмотрению, – действенный стимул к повышению эффективности деятельности.

Сила подхода в том, что каждая компания знает свои резервы, области, где она не дорабатывает. Поэтому проблема не в том, чтобы изыскать резервы и перестроить работу, а в том, чтобы заставить организацию их мобилизовать. Если имеющиеся резервы близки к исчерпанию, компания сама сформирует запрос на обучение своих членов новым управленческим технологиям. На современном этапе требуется не столько разработка развернутой программы действий, сколько волевое решение о внедрении системы показателей, позволяющих объективно оценить деятельность организации. В случае внедрения такой системы компания, во всяком случае, на первом этапе, сама справится с проблемой. Если не справляется – всегда найдутся люди вне ее, которые эту проблему решат.

Используемая система показателей должна удовлетворять следующим условиям. Во-первых, нельзя спрашивать с людей то, за что они реально не отвечают. Во-вторых, абсолютная величина используемого показателя должна обеспечивать достаточно напряженную работу соответствующей структуры. В-третьих, задаваемая показателем планка должна быть реальной. Наконец, достижение плановых значений показателя должно способствовать решению более общих задач социально-экономического развития.

Переход к агрегированным показателям качества государственного управления как фактор ускорения институциональных преобразований

Специфика агрегированных показателей в том, что их невозможно достичь при реализации стратегии «приватизации властных функций». Нельзя одновременно грабить бизнес и добиваться роста регионального валового продукта и доходной части бюджета. Нельзя в сколько-нибудь значимых масштабах «приватизировать» выдачу разрешений на строительство и увеличивать ввод жилья. Нельзя «строить» в свою пользу малый бизнес и решать проблему занятости.

Зато можно и необходимо делать следующее:

- ◆ снизить барьеры входа на рынок через облегчение бизнесу доступа к капиталу. В частности, использовать сырьевую ренту для финансирования собственной, а не чужой экономики. Уменьшить давление на бизнес (ограничить контакты власти с бизнесом через жесткую регламентацию режима проверок, лицензирования бизнеса и т.п.);

- ◆ обеспечить конкуренцию на рынке и не допускать возникновения монополий;

- ◆ законодательно (формально) и, главное, фактически защитить права собственности. В настоящее время собственник не верит, что его права эффективно защищены, поэтому избегает браться за серьезные инвестиционные проекты;

- ◆ улучшить налоговую систему – современная налоговая система подавляет производство инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью (в первую очередь через НДС) и поощряет сырьевой формат развития экономики.

В последние годы понимание значимости институционального фактора в создании инновационной экономики растет [Евсеенко и др., 2014]. Так, в госпрограмме РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года» прямо сказано: «Вступление России в ВТО предполагает изменение арсенала инструментов государственной поддержки, акцент перемещается в сферу поддержки спроса, развития институциональных условий, выстраивания системы долгосрочных, устойчивых и предсказуемых мер, направленных на повышение эффективности промышленных предприятий, в том числе, на выравнивание макроэкономических показателей, влияющих на конкурентоспособность экономики» [Государственная программа Российской Федерации..., 2013, с. 28].

Предложенная система позволит в короткие сроки решить проблемы, не решаемые годами: снизить барьеры входа на рынок через облегчение бизнесу доступа к капиталу; уменьшить давление на бизнес (ограничить контакты власти с бизнесом через жесткую регламентацию режима проверок, лицензирования бизнеса и т.п.), обеспечить конкуренцию на рынке и не допускать возникновения монополий, законодательно (формально) и, главное, фактически защитить права собственности, улучшить налоговую систему.