

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

А.В. Алексеев

**ПРИОРИТЕТЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ
СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ
ЭКОНОМИКИ В РФ**

Новосибирск
2015

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.

RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES
SIBERIAN BRANCH
INSTITUTE OF ECONOMICS AND INDUSTRIAL ENGINEERING
SIBERIAN BRANCH OF RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

A.V. Alekseev

**THE CREATION
OF INNOVATIVE ECONOMY
IN RUSSIA: THE PRIORITIES
OF THE PUBLIC POLICY**

Novosibirsk
2015

Alekseev A.V. The creation of innovative economy in Russia: the priorities of the public policy. – Novosibirsk: SB RAS IEIE, 2015. – 424 p.

The book is devoted to the analysis of the Russian economy innovative potential as well as the substantiation of the public policy priorities in creating innovative economy in the Russian Federation. The essence of the innovative economy, the role and the functions of the state in its generation are explored. The analysis of the contemporary conditions of the Russian production capabilities is used to determine the demands in necessary for the Russian economy modernization investments, to specify their financial sources, to justify the main directions of the reforming the Russian institutional system.

Предисловие

Активная глобализация современного мира обуславливает все более жесткие вызовы перед национальными экономиками. Экономики, адекватно и своевременно реагирующие на эти вызовы, формируют ядро мировой экономической системы. Экономики, не способные по разным причинам это сделать, выдавливаются на ее периферию. Советский Союз, безусловно, находился в ядре мировой экономической системы. Его наследница РФ, резко сдавшая позиции в 90-х годах прошлого века, начала свое движение в сторону периферии. При этом в силу исторических и культурных причин вектор этого движения неприемлем для российского социума.

Единственная реальная возможность преодолеть сложившийся негативный тренд – создание инновационной экономики с мощными внутренними источниками развития, позволяющими поддерживать (как минимум) и усиливать (как норма) конкурентоспособность российской экономики в условиях быстрого развития остального мира. Только в рамках инновационной экономики возможно решение таких социально-экономических проблем, как невысокий уровень жизни значительной части населения, низкая продолжительность жизни, зависимость экономики страны от мировой конъюнктуры цен на сырьевые ресурсы, прогрессирующая примитивизация производства, нарастающее экологическое напряжение и др.

Если в осознании того, что реальной альтернативы построению инновационной экономики в России нет, в обществе уже сложилось относительное единство мнений, то в вопросе о методах ее создания в конкретных российских условиях общественный консенсус пока не достигнут. Еще меньшее согласие наблюдается в признании цены, которую обществу придется заплатить за создание экономики, соответствующей вызовам глобального мира.

Успешное решение задачи создания инновационной экономики предполагает:

- осознание специфики реформируемого объекта – что собой представляет современная экономика РФ;
- понимание сущности инновационной экономики, внутренних законов ее развития;
- разработку системы мер, адекватных, с одной стороны, реальным возможностям общества, с другой, требованиям создания инновационной экономики;
- анализ готовности и способности общества реализовать эту систему мер.

Данные проблемы не первый год находятся в центре научного и социального дискурсов. Вместе с тем сохраняющийся накал дискуссии однозначно свидетельствует о том, что приемлемое для российского общества решение так и не найдено. В немалой степени это связано с невысоким уровнем понимания глубины стоящих перед российской экономикой проблем. Отсюда и слабые, легковесные решения, частично снимающие острые симптомы застарелых экономических недугов в одних местах, чтобы они еще более остро проявились в других.

Осознание существа проблем, их масштабов и глубины в российской экономике и прежде всего в промышленности, определит характер необходимых институциональных реформ. Такой подход позволит выработать адекватные современным реалиям приоритеты государственной экономической политики создания инновационной экономики РФ и предложить приемлемую для общества систему мер по их реализации.

В книге рассматриваются следующие вопросы:

- сущность и эволюция взглядов на понятие инновационной экономики;
- роль государства и его возможности управления инновационной деятельностью в современной рыночной экономике;
- особенности организации российской статистики оценки инновационного потенциала российской промышленности;
- современное состояние производственного аппарата РФ и перспективы его развития;
- потребность в инвестициях для модернизации российской экономики;
- институциональные особенности формирования инновационной экономики в РФ;
- сравнительный анализ российского и мирового опыта разработки стратегий национального развития, в том числе особенностей постановки целей развития национальной экономики, основных подходов к разработке методов достижения целей и формирования институциональной среды инновационной экономики;
- основные направления повышения эффективности экономической политики создания инновационной экономики;
- основные направления модернизации российской системы институтов.

Глава 2 написана в соавторстве с Н.Н. Кузнецовой.

Автор считает своим приятным долгом поблагодарить чл.-корр. РАН К.К. Вальтуха, без научного содействия которого настоящее издание было бы невозможно.

Монография подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН в рамках приоритетного направления «Инновационный потенциал экономики: мировые тенденции, современное состояние и перспективы формирования в России» (проект IX.84.1.2).

Введение

Сущность инновационной экономики

Экономика – система с двумя положительными связями: по мере роста общественных потребностей она преобразует и развивает свой базис [Маркс, Энгельс, Соч., т. 13, с. 6–7] – материальную основу удовлетворения этих потребностей, усложнение которого, в свою очередь, порождает новые потребности. Количественный рост потребностей возможен при экстенсивном росте базиса в рамках естественных ограничений (ресурсных, территориальных); качественный – при соответствующем качественном преобразовании технологического базиса. Жесткость естественных ограничений задает мощный стимул для качественного преобразования сложившейся системы технологий, которое, в свою очередь, создает объективную возможность для возникновения новых потребностей.

Четкое разграничение между экономическим ростом и экономическим развитием было введено Й. Шумпетером: «Поставьте в ряд столько почтовых карет, сколько пожелаете – железной дороги у Вас при этом не получится» (цит. по [Маевский, 2012]). Экономический рост, таким образом, это увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг (в частности почтовых карет) со временем. Экономическое развитие – это прежде всего появление чего-то нового, неизвестного ранее (например железных дорог) или инновации [Там же, с. 145–152].

Инновацию Шумпетер определял по следующим признакам [Шумпетер, 2007]:

- создание нового товара, с которым потребители еще не знакомы, или нового качества товара;
- создание нового метода производства, еще не испытанного в данной отрасли промышленности, который совершенно не обязательно основан на новом научном открытии и может состоять в новой форме коммерческого обращения товара;
- открытие нового рынка, т.е. рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране еще не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее;
- открытие нового источника факторов производства, независимо от того, существовал ли этот источник ранее или его пришлось создать заново;

– создание новой организации отрасли, например достижение монополии или ликвидация монопольной позиции.

В известной степени обобщением указанных теоретических подходов в осмыслении роли инноваций, нововведений в развитии материального производства стал подход С.Ю. Глазьева, выделяющего пять основных технологических укладов в истории человечества [Нанотехнологии..., 2009].

О качественных изменениях, признаки которых начали наблюдаться в экономиках развитых стран, всерьез заговорили во второй половине прошлого века. В 1959 г. Д. Белл ввел понятие «постиндустриального общества», обозначающего социум, в котором индустриальный сектор уступает свое место науке, а его развитие определяется способностью генерировать новую информацию и знания [Белл, 1999]. В дальнейшем тема радикального изменения современного общества благодаря колоссальным технологическим сдвигам, в основе которых лежат знания и информация, уже не выходила из поля зрения ученых (см., например, [Клейнер, 2013]). Поэтому особый интерес к новой экономике, обозначившийся в последнем десятилетии XX века, не стал неожиданностью. Симптоматичен лишь сдвиг акцентов в терминах: термином «новая» экономика все чаще пытаются «обобщить» понятия и постиндустриального общества, и информационного общества, и постмодернити.

Понятийный аппарат «новой экономики» еще только формируется [Корнаи, 2012]. Нет и общепринятого определения самого термина «новая экономика». Наиболее распространенный подход – рассмотрение новой экономики, в которую вступила современная цивилизация, как непосредственной основы информационной эпохи [Глухов и др., 2003]. В таком случае новая экономика представляет собой отрасли народного хозяйства, где производятся компьютерное и коммуникационное оборудование и их программное обеспечение, а также вся система формирования, хранения, распространения и получения информации, в значительной мере построенная на сети Интернет. В рамках данного подхода к новой экономике отнесена предпринимательская деятельность, в той или иной степени использующая современные электронные информационные и коммуникационные технологии [Супян, 2003].

По мнению специалистов ВШЭ, сегодня новая экономика – это отрасли с высоким удельным весом нематериального, человеческого капитала, такие, как информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), образование, наука и интеллектуальные услуги (консалтинг) [Шаталова, 2003]. Новая экономика – это экономика знаний, новых информационных технологий, качественных процессов, обеспечивающих лидерство субъекта управления и конкурентоспособность выпускаемых товаров и услуг [Фатхудинов, 2004].

Ключевым проявлением формирования экономики нового типа стало ускорение темпов инвестирования в нематериальные активы и создание условий для постоянного воспроизводства знаний и их воплощения в новые высокотехнологичные продукты и услуги. В странах, ориентированных на развитие новой экономики, сформированы или формируются национальные инновационные системы, под которыми понимается совокупность институциональных структур и механизмов для распространения и использования знаний. В ведущих странах мира развивается интеграция и усиливается координация государственных структур, бизнеса, науки, промышленности, образования, обеспечивающая активизацию инновационных процессов. Тем самым наука и инновации приобретают совершенно новую роль и значимость, оказываясь в центре политического регулирования.

В США понятие новой экономики зафиксировано в официальных документах. Так, в докладе Президента США Конгрессу представлено следующее определение новой экономики: «получаемые колоссальные выгоды, в том числе быстрый рост производительности, доходов, низкая безработица и умеренная инфляция, ставшие результатом синергетической взаимосвязи преимуществ в технологиях, бизнес-практики и экономической политики» [Economic..., 2001, с. 23].

«Американское» определение новой экономики по-своему симптоматично: здесь уже пройден этап выделения «технического» аспекта новой экономики (способность экономики генерировать и использовать новые знания). Суть определения в словах – «синергетическая взаимосвязь». Простой набор из новых технологий, проведенных организационных изменений в бизнесе и каких-то мер в государственном управлении экономикой – это еще не новая экономика.

Действительно, сами по себе достижения в разработке и внедрении новых технологий, какими бы важными они ни были, остаются «вещью в себе», если экономика не ухватывает суть этих изменений и не претерпевает радикальные изменения. Перемены происходят не только и даже не столько на уровне используемых технологий, сколько на уровне организации производства: меняются подходы к управлению персоналом, возникает новый тип отношений с поставщиками и потребителями продукции и услуг, появляются новые бизнес-стратегии, происходят серьезные перемены в характере финансовых отношений и оплаты труда.

В последние годы термин «новая экономика» постепенно трансформируется в понятие «инновационная экономика». Инновационная экономика — тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с высокой добавочной стоимостью и самих технологий [Дежина, Салтыков, 2005]. Наличие инновационного потока и его сила определяется характером синергетической взаимосвязи национальных преимуществ в имеющейся системе технологий, способностью работников эффективно использовать существующую технологическую систему (качество человеческого капитала) и системой институтов, задающей устойчивость и качество развития технологической и социальной систем.

Инновационный поток, в свою очередь, состоит из *продуктовых* и *процессных* инноваций. *Продуктовые инновации* включают в себя разработку и внедрение в производство технологически новых и значительно технологически усовершенствованных продуктов. *Процессные инновации* включают в себя разработку и внедрение технологически новых или технологически значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продуктов (производственные методы материально-технического снабжения, поставки товаров и услуг, а также во вспомогательных видах деятельности) [Методологические пояснения..., 2012, с. 580].

В основе инновационной экономики лежат достижения в технологических инновациях, изменениях в организации бизнеса и государственной экономической политики.

♦ *Технологические инновации*

Под технологическими инновациями в первую очередь понимаются информационные технологии. Главные прорывы информационной эры стали результатом конвергенции технологий быстрой обработки информации, дешевого хранения данных и быстрой связи. Именно здесь были достигнуты первые успехи в заметном снижении стоимости производства, хранения и передачи данных. В 1990-х годах эти процессы резко ускорились: производительность компьютеров стремительно росла, пропускная способность сетей связи увеличивалась, стоимость трафика, наоборот, падала.

Так, закон Мура, предсказывающий удвоение мощности кремниевых процессоров каждые 18 месяцев, сформулированный в 1968 г., действует до сих пор. С 1980 г. производительность процессоров, используемых в компьютерах, увеличилась в сотни раз, в то время как цена осуществления 1 млн операций в секунду сократилась со 100 долларов до нескольких центов.

Не меньший прогресс наблюдался и в технологиях хранения данных. Стоимость одного мегабайта дискового пространства сократилась со 100 долл. в 1980 г. до менее одного цента в наши дни. Первый гигабайтный диск, появившийся в 1980 г., был размером с холодильник, весил 250 кг и стоил 40 000 долл.

Наконец, огромный прогресс был достигнут в передаче данных: в 1860 г. за телеграмму из двух слов, посылаемую через Атлантический океан, нужно было заплатить сумму, эквивалентную нынешним 40 долл. В настоящее время этих денег достаточно, чтобы передать содержимое всей Библиотеки Конгресса США. После 1930 г. стоимость телефонного разговора Лондон – Нью-Йорк сократилась в 1 500 раз. При этом только с 1996 г. пропускная способность кабеля из оптоволокна возросла в десятки раз. Эти достижения позволили достичь серьезных результатов в снижении стоимости коммуникаций. В настоящее время информация может быть получена (доставлена) в любую точку планеты через Интернет практически бесплатно. Развивающаяся коммуникационная инфраструктура дает возможность компаниям собирать, хранить, обрабатывать и передавать информацию все более высокого качества по все более низкой цене.

Подчеркнем, каждое из указанных нововведений в отдельности, сколь бы значимым оно ни было само по себе, не привело бы к тем масштабным трансформациям компаний и потребительского поведения, которое и определило появление новой экономики.

Новая экономика возникла как результат синергетического эффекта конвергенции указанных технологий, произошедшей в достаточно короткий период времени. Действительно, экономики развитых стран в полной мере начали получать эффект от таких нововведений, как компьютер, сотовый телефон, оптоволокно, лазеры, лишь со второй половины 90-х годов прошлого века, хотя изобретены они были значительно раньше. Именно к этому времени данные нововведения оказались массово интегрированы в бизнес.

Воздействие информационных технологий на экономику еще глубже. Не столь явно, но отнюдь не менее значимо, информационные технологии преобразовывают традиционные технологии, придавая им не только новые черты, но зачастую и полностью преобразуя их природу. В металлургии, например, процесс выплавки стали как таковой не изменился. Изменились все сопутствующие ему процессы: измерение, контроль качества, управление. Еще в 90-х годах XX века качество выплавляемой стали очень сильно зависело от опыта, профессионализма, добросовестности и даже интуиции операторов, управляющих процессом. С появлением компьютеров и соответствующего программного обеспечения, позволяющих оперативно обрабатывать всю поступающую с многочисленных датчиков информацию о ходе плавки, процесс выплавки стали стал быстрее, эффективнее, появилась гарантия стандартного качества. Снизилось удельное потребление энергии, износ оборудования, уменьшился брак и отходы производства. В результате, если еще в 1990 г. на производство 1 тонны стали в США приходилось 6 человеко-часов, то к 2000 г. этот показатель снизился до 4 человеко-часов, а на самых современных сталелитейных заводах – до 1 человеко-часа¹.

♦ *Организационные изменения в бизнесе*

Жесткая конкуренция вынуждает компании выводить на рынок новые продукты и осваивать новые технологии предельно быстро. При этом know-how становятся все сложнее. В этих условиях полный контроль отдельной компании над всем инновационным циклом становится экономически неэффективным. Инновационную гонку с ее неопределенностью, высокими затратами и,

¹ Строго говоря, повышению эффективности американской сталелитейной промышленности способствовало внедрение и других технологических усовершенствований, прямо не связанных с информационными технологиями.

соответственно, огромной ценой ошибки в определении состоятельности инновационного решения выигрывают те компании, которым удастся работать в новых институциональных форматах. В первую очередь, – это умение и желание работать с такими институтами, как венчурные фонды, консалтинговые компании, специализирующиеся на сопровождении внедрения передовых технологий, частные компании, готовые взять на себя риски освоения определенной части инновационной технологии.

Возможности, открываемые информационными технологиями по обработке огромных массивов информации, предполагают наличие соответствующих технических средств и программного обеспечения. Успехи в одних технологиях «с неизбежностью» приводят к достижениям в сопредельных областях. Информационные технологии становятся инновациями, создающими новый рынок либо принципиально меняющими уже существующий. Так, например, вне информационных технологий и соответствующих им аппаратного и программного обеспечения невозможны были бы современные успехи в геномной инженерии, которые, в свою очередь, радикально меняют сферу, изначально далекую от информационных технологий, – сельское хозяйство.

В настоящее время широко распространено упрощенное понимание сути новой экономики. Считается, что приобретение и реализация новой технологии автоматически ведет к росту производительности, гарантированной прибыли, созданию новых рабочих мест. Практика не подтверждает этот наивный технологический детерминизм. Нельзя создать новую экономику не преобразуя бизнес-среду. Инновационные компании примечательны не тем, что они склонны использовать новые технологии, а тем, что они в рамках этих технологий полностью перестраивают весь свой бизнес-процесс (в том числе производство, снабжение, взаимоотношения с потребителями, корпоративные границы), делая его более эффективным, результативным и интегрированным.

Охарактеризуем более подробно каждую ступень этого перестраивающегося бизнес-процесса.

* *Производство.* Новые технологии позволяют направить поток данных непосредственно в производственный цех. Рабочие, имеющие доступ к этому потоку, могут регулировать производственный процесс в зависимости от требований текущей ситуации. Это существенно повышает производительность труда и качество продукции на фоне снижения издержек производства. Ин-

формационные технологии, с одной стороны, дают возможность повысить ответственность работников, а с другой, делают это просто необходимым. При этом принятие значительного числа решений вообще спускается вниз (на гораздо более низкие иерархические уровни, чем при традиционных технологиях), что только повышает эффективность новых технологий. Делегирование права принятия решений позволяет теснее увязывать заработную плату и результаты деятельности работников, что открывает принципиально новые возможности по мотивированию работников по сравнению с традиционными укладами.

* *Снабжение.* Наличие запасов сырья, материалов и готовой продукции на складах компании связано с неопределенностью хозяйственной деятельности в условиях рынка. Предприятие содержит запас сырья и материалов, чтобы обеспечить бесперебойность производственного процесса, а готовой продукции – чтобы не быть застигнутой врасплох всплеском спроса. Величина запасов, таким образом, в решающей степени определяется неполнотой информации о ситуации на рынке (больше неопределенность – больше запасы, и наоборот). Информационные технологии, которые в силу своей природы снижают информационный голод, быстрее и четче доводят до центров принятия решений сигналы о состоянии рынка, дают возможность заметно снизить оборотный капитал, овеществленный в запасах.

Информационные технологии изменили природу взаимоотношений между фирмой и ее поставщиками. Практика приобретения сырья и материалов претерпела принципиальные изменения с появлением Интернет-площадок, на новом качественном уровне реализующих взаимодействие «бизнес-бизнес». Взаимодействие потребителя и поставщика через Интернет позволило существенно снизить неопределенность и издержки снабженческой деятельности. За счет снятия многих проблем, возникающих при традиционной организации связей между потребителем и поставщиком, улучшилось их взаимодействие, упростилось решение вопросов по адаптации свойств поставляемой продукции к быстроменяющимся требованиям рынка.

* *Взаимоотношения с потребителями.* Информационные технологии позволяют, с одной стороны расширить, а с другой, – выстроить более четкие, предметные отношения со своими потребителями. Информация, снимаемая сканером в момент покуп-

ки товара, в режиме реального времени сигнализирует о том, какие товары пользуются спросом, а какие нет. Если эта информация становится доступной производителю, он может оперативно реагировать на состояние рыночной конъюнктуры, увеличивая или снижая выпуск соответствующей товарной позиции. Понятно, что это в значительной степени снижает риск перепроизводства продукции и связанные с этим издержки. Эта же информация может быть использована и в маркетинговых целях: если продажи какого-то продукта, используемого, например, на отдыхе на природе, начинают быстро расти, то логично предположить, что волна спроса дойдет и до других товаров, используемых с этой же целью.

* *Корпоративные границы.* Информационные технологии по-разному влияют на изменение масштабов современных компаний. Связь «поставщик – производитель – потребитель» становится все теснее, все большая часть традиционно внутренней деятельности компании передается в аутсорсинг, при этом существенно меняется отношение и характер взаимодействия с конкурентами. Эти изменения хорошо объясняются с позиции теории Р. Коуза о транзакционных издержках [Коуз, 1993], который обратил внимание на то, что организационные границы компании определяются не только используемой производственной технологией, но и величиной транзакционных издержек. По Коузу, решение осуществлять транзакцию внутри фирмы или на рынке (принятие решения о покупке или продаже) определяется стоимостью транзакции. Использование рыночных механизмов, конечно, связано с определенными издержками – приходится анализировать рыночные цены, проводить переговоры, подписывать контракты и т.п. Внутри фирмы для предпринимателя эти издержки, конечно, ниже, так как он координирует внутреннюю деятельность компании самостоятельно. Вместе с тем глобализация порождает новые виды транзакционных издержек, связанные с информационными потоками, новым характером стимулов, затрат на мониторинг и оценку изменений рынков. Граница фирмы, таким образом, определяется соотношением внутренних и внешних транзакционных издержек. Если консолидированные затраты при поиске информации, организации взаимодействия и услуг сторонней фирмы ниже, чем при выполнении этой же работы внутри фирмы, то решение в общем случае принимается в пользу заключения контракта с другой фирмой, выше – работа выполняется внутри компании.

Информационные технологии уменьшают транзакционные издержки и, следовательно, снижают стимулы к вертикальной интеграции бизнеса. Верно, впрочем, и то, что эти же технологии уменьшают и затраты на координацию деятельности внутри фирмы, что, в свою очередь, положительно влияет на интеграционные процессы. Более того, информационные технологии способствуют расширению горизонтальных границ фирмы. Хорошие коммуникации между производствами компании в различных странах позволяют эффективно использовать их конкурентные преимущества на глобальном рынке. Таким образом, фирмы, активно использующие информационные технологии, по Р. Коузу, оказываются в двойном выигрыше: они снижают как внешние, так и внутренние транзакционные издержки.

Если вся информация о новых технологиях, новых продуктах и рынках концентрируется в одном месте, то решение о запуске нового проекта принимается существенно быстрее, причем с меньшими транзакционными издержками, чем это происходит в рамках традиционной рыночной схемы. Ответом на данный вызов новой экономики стало резкое увеличение слияний и поглощений (как по числу, так и по масштабам сделок). Отмеченная тенденция вовсе не означает, что малому бизнесу не остается места в новой экономике. Скорее меняется его роль. Так, крупные компании, фокусируясь на задачах вывода нового продукта (услуги) на рынок, все более склонны передавать второстепенные, распыляющие их «энергию прорыва» функции сторонним фирмам. А это существенно меняет саму организацию бизнес-процесса в современной компании. Особенно нагляден пример компьютерной индустрии. Формально здесь доминируют крупные вертикально интегрированные компании. Фактически же лидерами являются сравнительно небольшие фирмы, специализирующиеся на отдельных компонентах, из которых уже по модульной технологии собирается компьютер.

Новая экономика, таким образом, в решающей степени – результат описанных технологических прорывов и адекватной им перестройки бизнес-процессов в компаниях [Макаров, Клейнер, 2007]. Тем не менее сами по себе достижения в разработке и внедрении новых технологий, какими бы важными они ни были, остаются «вещью в себе», если экономика не ухватывает суть этих изменений и не претерпевает радикальные изменения. Перемены происходят не только и даже не столько на уровне ис-

пользуемых технологий, сколько на уровне организации производства: меняются подходы к управлению персоналом, возникает новый тип отношений с поставщиками и потребителями продукции и услуг, появляются новые бизнес-стратегии, происходят серьезные перемены в характере финансовых отношений и оплаты труда.

♦ *Государственная экономическая политика*

Мировой опыт становления развитых экономик убедительно демонстрирует невозможность создания инновационной экономики без активного участия государства [Аганбегян, 2010]. Тем не менее вопрос о формах этого участия вызывает широкую дискуссию [Вальтух, 2005]. По сути, дискуссия сводится к двум основным позициям:

1. Государство должно само строить инновационную экономику.
2. Государство должно ограничиться созданием условий, благоприятствующих тому, чтобы его резиденты самостоятельно строили инновационную экономику.

Практические и, тем более, теоретические подходы здесь различны. Обычно первый вариант поддерживается исследователями и практиками, которые не склонны полагаться на «невидимую руку рынка» и ориентированы на достаточно жесткое регулирование рыночных отношений. Второй вариант обычно поддерживается исследователями, которые считают, что государство не должно напрямую вмешиваться в экономическую деятельность хозяйствующих субъектов и выступать в качестве такового субъекта (за исключением достаточно четко оговоренных случаев), а должно лишь обеспечивать институциональные условия для эффективного экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов и безусловную защиту их кратко- и долгосрочных интересов.

В действительности всегда обсуждается компромисс между этими вариантами, точнее его границы – будут они расположены ближе к первому или ближе ко второму пути. В обществах с давно сложившимися и развитыми рыночными отношениями баланс обычно несколько сдвинут в сторону второго варианта. В обществах, в которых рыночные традиции не столь сильны, например в России, баланс, напротив, тяготеет к первому варианту.

В экономике, основанной на знаниях, движущей силой инновационных процессов являются не только рыночные механизмы, но и целенаправленная государственная политика: государство принимает активное участие в формировании всех элементов национальных инновационных систем. Во всех без исключения развитых странах мира это участие включает в себя следующие элементы:

- ◇ увеличение целевой поддержки исследований, связанных с национальными интересами и приоритетами, с глобальными проблемами, с долгосрочным прогнозированием последствий управленческих решений и внедрения новых технологий;

- ◇ включение сферы научно-технической деятельности и инноваций в систему ключевых приоритетов обеспечения национальной безопасности государства;

- ◇ расширение содействия научно-техническому развитию и инновационному процессу посредством введения льгот и преференций для частного сектора, инвестирующего в развитие науки и широко использующего инновации;

- ◇ стимулирование кооперации между субъектами научной и инновационной деятельности, содействие в формировании партнерских отношений между участниками научно-технической и инновационной сферы;

- ◇ развитие институциональных условий и гарантий для эффективного развития научно-технической сферы и инноваций;

- ◇ формирование инновационных ориентиров в системе государственных целей, а также расстановка приоритетов.

Государственная экономическая политика создания инновационной экономики предполагает, как минимум, решение следующих трех классов задач:

- 1) поддержание финансовой дисциплины;
- 2) осуществление инвестиций в человеческий капитал и технологии;
- 3) создание внутренних и борьба за открытие внешних рынков.

1. Финансовая дисциплина.

Под финансовой дисциплиной понимается жесткий контроль над бюджетными расходами, с одной стороны, и стремление сохранить низкую норму процента, – с другой. Контроль над бюджетными расходами позволяет более эффективно использовать бюджетный дефицит, что благоприятно сказывается на макроэкономической динамике, а низкая норма процента позволяет эффек-

тивно стимулировать инвестиционный процесс. Инвестиции – не единственный фактор экономического роста, но в период формирования новой экономики они приобретают ключевое значение. Действительно, внедрение новой технологии тем и отличается от модернизации старой, что здесь требуются огромные вложения, чтобы выстроить технологическую цепочку практически с нуля. Уже имеющиеся основные фонды здесь, скорее, – тормоз, чем помощь в преобразовании производства. Ужесточение финансовой дисциплины позволяет канализировать высвобождающиеся финансовые ресурсы в создание новой экономики. «Благодарная» экономика, в свою очередь, генерирует ресурсы, позволяющие решать вновь встающие проблемы.

Иное дело, ситуация с платежным балансом. Платежный баланс характеризует разницу между национальными сбережениями и национальными инвестициями. Дефицит платежного баланса означает, что инвестиции превышают сбережения, т.е. наблюдается нетто-приток иностранного капитала, который и покрывает разницу. Растущий дефицит платежного баланса означает, что, несмотря на рост (или стабилизацию) сбережений, чистые инвестиции растут еще быстрее.

Чем объясняется желание ряда стран вкладывать собственные ресурсы в инновационные экономики? Ответ достаточно прост: эти экономики предоставляют возможности для инвестиций лучшие, чем другие страны. Поскольку капитал со всего мира стремится в такие экономики, их чистая международная инвестиционная позиция¹ становится все более негативной. В то же время доступность зарубежного капитала позволяет инновационным экономикам абсорбировать значительные инвестиции, что благоприятно сказывается на их производственном потенциале. Приток иностранного капитала рассматривается как положительное явление: лучше развивать экономику за счет иностранных инвестиций, чем не развивать ее вовсе.

Единого мнения о том, какой уровень дефицита платежного баланса можно считать приемлемым, нет. Считается, что с дефицитом можно бороться через увеличение нормы сбережения, а не через снижение инвестиций в национальную экономику, так как победа над дефицитом в этом случае явно окажется пирровой. Но

¹ Чистая международная инвестиционная позиция страны определяется как разность между ее внешними финансовыми активами и обязательствами.

увеличение нормы сбережений подавляет спрос на потребительские товары и услуги, что не лучшим образом сказывается на состоянии экономики. Вариант развития событий, к которому следует стремиться: возрастание спроса на продукцию инновационной экономики со стороны мировой экономики, который мог бы компенсировать снижение внутреннего спроса.

II. Инвестиции в человеческий капитал и технологии.

Инновационная экономика начинается с кадров. Невозможно ни создавать новые технологии, ни даже копировать уже имеющиеся, не обладая соответствующим кадровым потенциалом. Адекватное образование вообще становится условием участия как отдельных граждан, так и нации в целом в выгодах, которые несет современный технический прогресс. Осознание этого факта заставляет, например, Президента США формулировать задачу в области образования следующим образом: к 2020 г. в США высшее образование должны иметь не 40% выпускников школ, как сейчас, а 60%. Иными словами, в ближайшие десять лет высшее образование должны дополнительно получить еще 8 млн молодых людей [Economic..., 2011, с. 71].

Сама постановка такой цели – отражение понимания того, что реальная возможность обеспечить конкурентоспособность развитых экономик (и, соответственно, уровень жизни) по отношению к менее развитым, – это осуществление более сложных производственных операций, чем в менее развитых странах. В данной гонке побеждает тот, кто сумел создать систему образования лучшую, чем страны-конкуренты.

Новые технологии, воплощающие в себе последние достижения в области роботизации и информатизации, снижают спрос на простой неквалифицированный труд. Значимый фактор, в существенной степени определивший частичную деиндустриализацию Старого и Нового света и, соответственно, давший мощный импульс перемещению промышленности в Азию, ослабевает. Новые технологии требуют наличия немногочисленного, но высококвалифицированного персонала, с одной стороны, и людей, способных организовать производство на таких технологиях, с другой. Именно такие специалисты готовятся в развитых странах, что составляет их мощное конкурентное преимущество перед менее развитыми экономиками.

Логика создания инновационной экономики требует поддержки образования по всему фронту: от начального до высшего.

В начальной и средней школе требуется последовательное финансирование, направленное на сокращение разрыва в качестве образования между городом и сельскими районами, между быстро развивающимися мегаполисами и депрессивными средними и малыми городами, между школами более благополучных районов и менее благополучных. В высшей школе следует активизировать программы по повышению доступности высшего образования. В первую очередь, это программы по «подтягиванию» образовательного уровня молодых людей из районов с не лучшим уровнем среднего образования, желающих получить высшее образование. Необходимо вводить программы образовательных кредитов, позволяющих получить образование тем, кто не имеет иных возможностей оплачивать свое обучение в ВУЗе.

Быстрая смена целых технологических укладов без массовой переподготовки кадров не осуществима. Перекладывать эту национальную задачу на бизнес неправильно. От государства требуется резко повысить финансовые усилия по финансированию программ, решающих указанные задачи. Актуальность программ переподготовки кадров обостряется и тем обстоятельством, что в условиях все более и более открытой экономики быстро усиливается конкуренция со стороны зарубежных производителей. Это требует как повышения качества рабочей силы, так и ее переориентации на другие виды деятельности.

Новая экономика «создает напряжение» в области повышения качества человеческого капитала. Если качество человеческого капитала растет, растет и его отдача, материализующаяся в высоком абсолютном и относительном (относительно других стран) уровне жизни. Если же этого не происходит, национальная экономика вынуждена ограничиваться относительно неквалифицированным трудом по физическому производству продукции, которое задается форматами, вырабатываемыми в более развитых странах. Замедление темпов роста качества рабочей силы и возникновение проблем в институтах соответствующей страны ведет не к стабилизации, а, скорее, к снижению достигнутого уровня жизни. Действительно, конкуренция на одном и том же поле между работниками страны с высокими доходами и страны, где эти доходы ниже – бесперспективна. Уровень жизни в странах с инновационной экономикой определяется не тем, что в рамках данной экономики продукция производится не хуже, чем в менее развитых

странах, а тем, что эти экономики способны создать то, что менее развитые экономики воспроизвести пока не в состоянии.

Система образования справляется с текущими потребностями общества в образовании, однако для осуществления перехода экономики из традиционного формата в инновационную 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 характерно для большинства стран.

Инвестиции в технологии – так же, как и инвестиции в человеческий капитал, – важнейший элемент инновационной экономики. Инновационная экономика – это технологически развитая экономика. Для поддержания высокого технологического уровня требуются огромные ресурсы как для создания новых производственных мощностей, так и для поддержания необходимой рыночной инфраструктуры. Эта задача не может быть решена частным бизнесом. Государство является основным заказчиком на фундаментальные и, в значительной степени, на прикладные исследования. Государство, с его возможностью концентрировать и перераспределять крупные финансовые потоки, и в дальнейшем будет крупнейшим игроком на инновационном поле, создающим базовые условия и задающим вектор технологических прорывов для национального бизнеса [Кулешов и др., 2012].

III. Создание новых и расширение традиционных рынков.

Дискуссия об оптимальном балансе между прямыми действиями государства по созданию инновационной экономики и его ролью «институционального стража» при ее развитии под действием рыночных сил в действительности маскирует более фундаментальную проблему. Роль государства как в создании основ инновационной экономики, так и в ее развитии одинаково велика, но реализуется она на разных исторических этапах по-разному. При создании основ инновационной экономики развитые страны проводят одну внутреннюю и внешнюю политику, а при развитии уже созданной – другую [Глазьев, 2009].

Мерой зрелости экономической политики здесь выступает соблюдение баланса между государственным вмешательством в

экономику и действием рыночных сил. Действительно, когда государственные органы игнорируют сигналы рынка и пытаются поддержать (субсидиями или иными средствами) уже существующие на рынке товары или услуги, искажается реальная структура спроса. Новый товар или услуга в условиях подобного регулирования могут оказаться инвестиционно непривлекательными, и тогда новый рынок не появляется вовсе. Важно понимать, что эффект защиты национального производителя заключается в том, что выгоды от либерализации торговли распределяются среди большого количества потребителей, каждый из которых получает от этого не очень много. Выгоды же от закрытия национального рынка концентрируются среди немногих производителей, которым, естественно, проще организовать для лоббирования своих интересов. Главное здесь – не просто знание «теории процесса», но способность в рамках государственной экономической политики последовательно реализовывать общественный национальный интерес в условиях постоянного давления со стороны многочисленных сплоченных лоббистских групп [Олсон, 1998].

Создание критической массы крупных и сильных национальных товаропроизводителей редко, если вообще обходится без активной целенаправленной поддержки их государством, целенаправленно и жестко перераспределяющего финансовые и материальные ресурсы общества в их пользу. При этом государство активно защищает национального производителя, затрудняя доступ на национальный рынок внешним конкурентам [Дробышевский, Синельников-Мурылев, 2012], т.е. проводит политику протекционизма. После того как сильный национальный товаропроизводитель в основном создан, он начинает нуждаться уже не столько в защите, сколько в рынках для своей продукции. Тогда государство, выражающее его интересы, меняет свою внешнеэкономическую политику на противоположную и начинает проводить политику фритредерства. В США, например, доля товаров и услуг, производимых для экспорта, в структуре ВВП с 11% в 1970 г. поднялась до 26% в 2000 г., а в 2012 г. составила уже 31% [Economic..., 2013, с. 209].

Борьба за внешние рынки – хороший тест государственной политики на готовность и способность поддерживать своего товаропроизводителя. При этом для компаний новой экономики альтернативы такой государственной политике нет: огромные затраты по внедрению новых технологий могут быть эффективно

компенсированы только в масштабах мирового рынка. Например, вывод на рынок нового специфического медикамента обходится от 800 млн долл. [Костина, 2005, с. 77] и выше. Очень немногие компании могут позволить себе подобные затраты (еще меньше – сделать ошибку в осуществлении инвестиций такого масштаба). Такие затраты редко окупаются в рамках национального рынка, и их осуществление оправданно только в расчете на глобальный мировой рынок.

В принципе, обе стратегии активно применялись задолго до возникновения новой экономики, но инновационная экономика, сделав экономику глобальной, придала им новое качество. Если в XIX – первой половине XX века переход от протекционизма к фритредерству, и наоборот, был уделом отдельной страны или группы стран, действующих более или менее независимо друг от друга, то в последние десятилетия расклад сил принципиально изменился. Развитые страны, уже создавшие у себя основы инновационной экономики, в своей внутренней и внешней экономической политике вынуждены следовать логике развития этой экономики. Логика развития инновационной экономики заключается в создании и завоевании все новых рынков, выход на которые позволяет, с одной стороны, окупить огромные затраты по созданию новых технологий, с другой, обеспечить возможность дальнейшего развития по выбранной траектории.

Собственно, в этом и заключается принципиальное отличие инновационной экономики от традиционной: разработка современных прорывных технологий требует колоссальных затрат. Поэтому создание полноценной инновационной экономики практически невозможно в закрытой экономике. Это значит, что в автаркическом режиме или в составе небольшой группы маргинальных государств инновационную экономику создать нельзя. Создание инновационной экономики предполагает широкое взаимодействие с остальным миром.

Страны с уже созданными основами инновационной экономики объективно заинтересованы в максимальном открытии своих и, в особенности, рынков других стран. Страны, только начавшие строить инновационную экономику, – нет. Те, кто уже успел оседлать инновационную волну, стремятся не подпустить к ней остальных. Происходит это даже не потому, что на волне не хватает места, а потому, что, чтобы удержаться на ней, требуется опора –

рынок сбыта с отсутствующим национальным конкурентом-производителем. Проще всего опираться на тех, кто под волной.

Интересы группы стран с более или менее развитыми основами инновационной экономики заключаются в дальнейшем развитии этих основ, чему, в том числе, способствует выход со своей продукцией на рынки других стран. Интерес менее развитых в указанном смысле стран – создать своих сильных товаропроизводителей, способных играть по правилам, диктуемым глобальной экономикой, которые составят основу собственной национальной инновационной экономики. В период своего становления национальный товаропроизводитель неконкурентоспособен по отношению к уже состоявшемуся зарубежному товаропроизводителю и без государственной поддержки и защиты выжить не может.

Соглашения стран по подобным конфликтам достигаются в зависимости от силы их переговорной позиции. Поскольку у менее развитых стран позиции слабее, отстаивать долгосрочные интересы своих национальных товаропроизводителей, которые, возможно, со временем станут глобальными игроками, а, возможно, и нет, сложнее. В качестве утешительного приза таким странам де-факто предлагается относительно комфортное место страны второго эшелона.

Таким образом, роль государства в создании новой экономики критически важна, но формы ее реализации в разные периоды становления инновационной экономики существенно различны. Если на этапе становления она созидательно-охранительная, то на этапе развития она уже поддерживающе-охранительная.

Институциональные условия формирования инновационной экономики в России

К базовым институтам инновационной экономики отнесем следующие [Блохин, 2012]:

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

** Поддержание конкуренции на рынке и недопущение возникновения монополий.*

Чтобы бизнес успешно генерировал и осваивал новые технологии, требуется жесткая мотивация. Наиболее эффективный мотиватор – конкуренция, ключ к повышению инновационной активности производителя. В инновационной экономике компании осознанно ставятся в режим жесткой конкуренции со стороны национальных и зарубежных производителей, что не дает им возможности расслабиться, спокойно жить за счет когда-то внедренных прогрессивных технологий.

Перед государством, ответственным за развитие инновационной экономики, стоит непростая задача: с одной стороны, необходимо поддерживать инновационный процесс, а с другой – нельзя допускать возникновения монополии на рынке. Проблема особенно остро проявляется тогда, когда сильная компания, потенциальный монополист, ведет активную инновационную деятельность.

Сам по себе этот эффект не нов, но с развитием инновационной экономики в ней проявляются новые аспекты. К традиционным естественным монополиям добавляются новые, порожденные новой экономикой. Прежде всего, это некоторые виды программного обеспечения, систем связи, а также те виды промышленной продукции, в себестоимости которых очень велика доля постоянных издержек: окупиться такие продукты могут только при огромных объемах продаж. Эти объемы могут быть настолько велики, что двум производителям на данном рынке просто не хватает места. Характерный пример – ситуация в телекоммуникационной сфере. Чем большей сетью обладает компания, тем, при прочих равных, выше эффективность ее бизнеса. На рынке наблюдается сетевой эффект: чем больше агентов пользуются технологией, тем более ценной она представляется для последующих пользователей. Например, чем шире распространены телефон, факс или e-mail, тем более ценны их возможности для каждого пользователя. Но обратная сторона этой эффективности – монополизация рынка, что, с точки зрения интересов долгосрочного развития рынка, недопустимо.

Осуществление контроля по поддержанию приемлемого баланса между тенденцией к монополии у отдельной компании и к поддержке эффективно действующего бизнеса – одна из важнейших задач государственной экономической политики. В таких случаях применяются как методы прямого регулирования цен, так и подходы, позволяющие ситуацию естественной монополии перевести в традиционную конкурентную плоскость. Так, напри-

мер, на уровне муниципалитетов для потенциальных монополистов организовывается конкурс за право оказывать услуги на данном поле. Компания, предложившая наилучшие условия, выигрывает конкурс и допускается на поле.

Там, где описанный подход неприменим, используются методы прямого регулирования цен. Прямое регулирование – не лучшее решение, так как системный порок этого метода хорошо известен: как только рентабельность компании начинает ограничиваться какой-либо фиксированной величиной, компания не только теряет стимулы сокращать свои издержки, но, скорее, получает импульс к их повышению. В результате цены на регулируемый товар или услугу не только не снижаются, а, напротив, растут.

Паллиативным решением проблемы является метод *price-cap*. Применяться он начал с 1984 г. при регулировании цен на телефонные услуги. Суть метода в том, что регулирующим органом фиксируется цена, по которой услуга может предоставляться потребителю. Если при этом компания снижает свои издержки, а ее прибыль растет, то ни под какие санкции компания не подпадает. Слабое место метода в том, что однажды зафиксированную цену все равно приходится пересматривать как с точки зрения факторов, влияющих на ее повышение (инфляция, рост других тарифов и т.п.), так и на понижение (например технический прогресс в отрасли). Теоретически проблема решается при выполнении двух условий: наличии полной информации по всем факторам, влияющим на принятие решения, и существовании полностью независимых агентов, способных объективно оценить действие этих факторов. На практике эти условия недостижимы, что придает больший или меньший произвол используемому методу.

В целом, применение антимонопольного законодательства не направлено на подавление эффективно развивающегося бизнеса. Его цель – не подменить краткосрочный локальный успех отдельного рынка (за счет вытеснения с него относительно менее эффективных производителей) стагнацией этого рынка в будущем при возникновении на нем монополии.

Успешное развитие инновационной экономики возможно лишь при недопущении возникновения монополий, поддержки высокой открытости внутреннего рынка, обострении конкуренции. Реальная возможность сохранить свою конкурентоспособность для национального производителя в этих условиях – быстрое и непрерывное внедрение технологических инноваций, поз-

воляющих либо снизить издержки при производстве традиционной продукции, либо выйти на рынок с новым товаром или услугой [Аузан, Сатаров, 2012]. Экономическая политика государства в развитых странах направлена на поощрение конкуренции, которая, создавая трудную жизнь национальному производителю, заставляет его быть либо сильнее зарубежного конкурента, либо отказываться от привычной деятельности и находить новые сферы, где ему или вообще еще нет конкурентов, или он может работать продуктивнее.

** Гарантия прав инвестора.*

Собственник не будет вкладывать сколько-нибудь значительные средства в развитие своего бизнеса, если он не уверен, что сумеет воспользоваться результатами этих вложений. В развитых экономиках вопрос о гарантии прав инвестора даже не ставится в силу своей неактуальности: последнее, чего здесь боится инвестор – незаконной конфискации своей собственности. Государство, не на словах, а на деле не обеспечивающее права инвестора, не сможет построить инновационную экономику.

** Снижение барьеров при входе на рынок.*

В развитых экономиках под барьером входа на рынок обычно понимаются трудности с мобилизацией капитала для запуска в производство нового продукта или услуги. Государство последовательно проводит курс на снижение барьеров для входа компаний на высокотехнологичный рынок. Проблема барьеров решается через низкую ставку кредита и в целом высокую доступность капитала [Юдаева, 2014]. Капитал при этом привлекается как традиционными способами – через фондовый рынок и банковскую систему, так и через его аккумулирование в венчурных фондах, количество и величина которых в последние годы быстро растет.

Компании, особенно небольшие, делающие ставку на инновационный продукт, нуждаются в деньгах, консультациях и других формах поддержки своей деятельности. Инновационная экономика предполагает создание максимально благоприятных условий для таких стартапов. Обычно на первой стадии появляется «ангел» – индивидуальный инвестор, финансирующий разработку концепции нового продукта. Дополнительные средства также могут быть мобилизованы на рынке частного капитала. Не остается в стороне и государство – оно поддерживает инновационный процесс через программы поддержки малого бизнеса. И все же

одним из основных каналов финансирования инновационного процесса в настоящее время является венчурный капитал, который, в свою очередь, существует за счет рынка первичного размещения акций (ИРО). Доступность венчурного капитала снизила барьеры для организации бизнеса предпринимателями-новаторами, а благоприятный налоговый режим в этой сфере повышает спрос на капитал.

Венчурный капитал – это рыночный институт реализации стартапов на вновь возникающих рынках продуктов и услуг. На традиционные рынки товаров и услуг венчурный капитал ориентирован в существенно меньшей степени. Задача венчурного фонда не сводится к простому предоставлению денег. Помимо сведения предпринимателя с инвестором (частным лицом, банком или пенсионным фондом) венчурный фонд консультирует, осуществляет контроль и поддержку финансируемого им проекта.

Обычно при предоставлении средств фонд сталкивается с двумя основными проблемами. Во-первых, финансовую состоятельность поддерживаемого проекта сколько-нибудь реально оценить практически невозможно. Во-вторых, на практике очень трудно отслеживать и оценивать поведение предпринимателя, получившего деньги фонда. Обе эти проблемы решаются через глубокое погружение представителя фонда в ход реализации проекта. Почти всегда инвестор или его представитель вводится в Совет директоров вновь образованной компании. Дополнительным инструментом контроля является сам метод финансирования: проект разбивается на стадии, и очередной финансовый транш может быть получен только по результатам достижения очередного milestone. Венчурный фонд зачастую участвует в подборе ключевых специалистов и организации правовой защиты результатов проекта. Стратегические цели проекта также согласуются с венчурным фондом.

Как правило венчурные фонды выходят из капитала вновь образованных фирм, как только становится ясно, что эти компании состоялись, есть рыночная перспектива. Именно в этот момент финансовые результаты выхода наиболее велики. Высвободившиеся же средства направляются на новые стартапы. Необходимо отметить, что в полной мере эта схема реализуется лишь тогда, когда существует развитый фондовый рынок и когда этот рынок находится на подъеме.

Финансовые источники развития новой экономики не ограничиваются только венчурными фондами. Очень велика роль и

такого традиционного института, как фондовый рынок. Доступность капитала через венчурные фонды и IPO, например, в США, а также его сравнительная дешевизна, в немалой степени объясняет, почему новая экономика развивается гораздо успешнее именно в США, а не в Европе или в Азии.

** Защита интеллектуальной собственности.*

Один из главных стимулов осуществления инноваций – перспектива получения финансового вознаграждения за владение уникальным ресурсом, продуктом или услугой. Уже сам факт выхода на рынок первым обычно влечет немалый финансовый результат, но правовая защита новых решений привлекательна вдвойне. Государство, строящее инновационную экономику, не может не защищать интеллектуальную собственность.

В разных странах эта защита, правда, организована по-разному. Например, в США разрешается патентовать большинство биологических материалов, которые получаются в результате научной деятельности. Именно эта защита способствует внедрению значительного числа инноваций в американской промышленности биотехнологий. Европейское же право в области биотехнологий гораздо менее последовательно, например, в рамках него не защищаются генетически измененные растения. Японское право в патентовании биологических объектов во многом похоже на американское, но оно запрещает использование новых биотехнологий в диагностировании и лечении людей.

Американское законодательство также более однозначно защищает инновации в области компьютерных технологий, чем европейское или японское. Так Европейская патентная конвенция специально подчеркивает, что компьютерная программа как таковая не является изобретением. Это существенно затрудняет защиту программного обеспечения, особенно для малого и среднего бизнеса. В Японии патент на программное обеспечение может быть выдан лишь тогда, когда речь идет о защите процесса, в то время как в США защищается как продукт, так и процесс. Это означает следующее: чтобы защитить программный пакет в Японии, требуется целый ряд патентов, что, естественно, оставляет лазейки для перехвата конкурентами интеллектуальной собственности. В общем, патентная защита программных продуктов в Европе и Японии гораздо слабее, чем в США.

К *поддерживающим институтам* инновационной экономики, являющимися операционным представлением 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.

** Поддержка инвестиций в исследования и разработки.*

По мере того как экономика становится все «легче», производя продукцию, воплощающую в себе все больше знаний и все меньше природных ресурсов, затраты на исследования и разработки – основной инструмент реализации знаний в продукте – растут колоссальными темпами. При этом быстро меняется сама организация данного процесса. Помимо прямого финансирования фундаментальных и прикладных исследований, политика государства, строящего инновационную экономику, предполагает поощрение бизнеса в осуществлении частных программ по исследованиям и разработкам. Если раньше новые технологии и продукты создавались в основном в крупных корпорациях, то сейчас это происходит во множестве мелких фирм, которые активно кооперируются в выводе новых продуктов и услуг на рынок. Стержнем этой политики является налоговый режим – дружественный к разработчикам новых продуктов и технологий.

До недавнего времени считалось, что частные инвесторы предпочитают ограничиваться прикладными исследованиями, имеющими, в отличие от фундаментальных, сравнительно ясную коммерческую перспективу. Однако с начала 1990-х годов ситуация начала меняться. При регистрации патентов все чаще встречаются ссылки на фундаментальные исследования (особенно в информационных технологиях и биотехнологиях). А это верный признак того, что фундаментальная наука становится все более значимым фактором технологических преобразований. Еще одним признаком, косвенно подтверждающим данный тезис, стало изменение требований к сотрудникам, привлекаемым для осуществления исследований и разработок. Предпочтение начинает отдаваться людям, имеющим опыт фундаментальных исследований, причем часто им гарантируется возможность публиковать полученные результаты в научных журналах, что по-настоящему

ценно именно для ученых, а не людей, занятых прикладными исследованиями.

Государство, стремящееся создать инновационную экономику, находится в ситуации весьма непростого выбора: с одной стороны, нельзя допустить снижение инновационного потенциала экономики, с другой, – считается неправильным создавать у частного бизнеса ощущение, что исследования будут проведены в любом случае, а бизнес получит их результаты бесплатно. Поэтому правительство склонно поддерживать в первую очередь фундаментальные исследования, полагая, что риск недофинансирования здесь со стороны частного инвестора заметно выше, чем в случае прикладных исследований. Впрочем, распределение средств между фундаментальной и прикладной наукой – не самое главное, – важно, чтобы инновационный процесс нарастал, а насколько эффективно при этом расходуются бюджетные средства – вопрос, конечно, важный, но все-таки вторичный.

Значительная часть федерального финансирования обычно направляется на проведение исследований в области обороны. Однако создаваемые здесь технологии имеют немалый потенциал, который вполне может быть использован и в гражданском секторе. Задача государства – организовать эффективный трансферт таких технологий из оборонного сектора в гражданский.

Другой стороной политики повышения эффективности инновационного процесса является поддержка стратегических альянсов компаний, направленных на создание принципиально новых технологий. Так, одна из форм существования альянсов – совместные исследовательские компании. Такие компании, соединяя сильные стороны участников, позволяют им хорошо дополнять потенциал друг друга, снижать риски проектов, уменьшать финансовую нагрузку на каждого из участников за счет объединения ресурсов. Совместные исследовательские предприятия снижают неизбежные при дублировании работ совокупные затраты, облегчают принятие решения об осуществлении проектов, отдача от которых ожидается не ранее, чем через несколько лет. Еще более важным является то, что в рамках совместной деятельности компаниям удастся объединить носителей специфических знаний, что, собственно, и позволяет создавать то, о чем никто не задумывался раньше.

Действительно, если вся информация о новых технологиях, новых продуктах и рынках концентрируется в одном месте, то

решение о запуске нового проекта будет принято существенно быстрее, причем с существенно меньшими транзакционными издержками, чем это происходит в рамках традиционной «рыночной» схемы. Не случайно, что ответом на данный вызов новой экономики стало резкое увеличение слияний и поглощений (как по числу, так и по масштабам сделок) в развитых странах в середине 90-х годов прошлого века.

Вывод на рынок принципиально нового продукта требует концентрации значительных сил и средств. Малому бизнесу эта задача не по силам. Так, после того, как США и Европа вышли из спада начала 1990-х годов, число и объем глобальных слияний и поглощений стали расти (80,7 млрд долл. в 1991 г. и 720 млрд в 1999 г.). Еще одной специфической чертой слияний и поглощений стало увеличение доли крупных сделок, что способствовало значительному увеличению этой формы инвестиций. Если в 1991 г. не было ни одной сделки выше 1 млрд долл., то уже к середине периода они стали обычными [Иванова, 2001, с. 76].

Отметим, что государство должно гибко реагировать на процессы, происходящие в экономике. Так, создание отмеченных альянсов, строго говоря, подпадает под действие антимонопольного законодательства со всеми вытекающими для них последствиями. Примером конструктивного выхода из отмеченного противоречия может служить принятый в 1984 г. в США Национальный акт о совместных исследованиях (National Cooperative Research Act), который существенно улучшил ситуацию, при этом сам принцип недопущения возникновения монополии на рынке ревизии, естественно, не подвергался. Поправки от 1993 г. еще более развили правовую среду работы совместных исследовательских предприятий¹.

** Создание гибкого рынка труда.*

Развитый рынок труда – один из существенных факторов, предопределяющий успех инновационной экономики. Чем легче и быстрее работники меняют место работы, если этого требуют интересы вновь создаваемых компаний, тем легче и быстрее адаптируется национальный бизнес к постоянно меняющимся требованиям рынка. Известно и то, что человеку, безболезненно

¹ В 1998 г. в США насчитывалось почти 750 совместных исследовательских предприятий. В основном они создавались в связи, электронике и в производстве транспортного оборудования.

оставляющему свою прежнюю работу, легче адаптироваться к требованиям нового рабочего места, в том числе к передовым технологиям и новым формам организации производства. Следует отметить, что гибкость рынка труда возникает не сама по себе, а как следствие последовательной государственной экономической политики, направленной на поддержание конкурентной среды и обеспечение перелива капитала в соответствии с требованиями рынка. Данная политика, подкрепляемая сравнительно низкими налогами на индивидуальные доходы и излишне не связывающая компании в реструктурировании имеющейся рабочей силы, кстати, ведет к более низкой безработице и более быстрому созданию новых рабочих мест по сравнению со странами, придерживающимися иной политики по регулированию рынка труда.

Такая модель гибкого рынка труда имманентна инновационной экономике с ее постоянными и чрезвычайно быстрыми изменениями как в технологиях, так и организации производства. Если компании не имеют возможности быстро привлечь высококвалифицированный персонал, способный осваивать и создавать новые технологии в сжатые сроки, о новой экономике можно забыть. Более того, создание новой экономики требует гибкости и в возможностях привлечения иностранной рабочей силы. И здесь роль государства в поддержке национального бизнеса, регулирующего приток недостающих кадров из-за рубежа, велика.

Открытость инновационных экономик приносит большие дивиденды нации в целом. Однако отдельные социальные группы (в первую очередь низкоквалифицированные работники) оказываются в проигрыше. Глобализация, быстрый технологический прогресс означает постоянное движение рынка, в частности, закрытие каких-то производств в одних регионах и организация новых производств – в других. Эти экономические проблемы быстро перерастают в социальные. Без сильной государственной политики в решении данного вопроса создание инновационной экономики становится либо невозможным, либо существенно менее динамичным.

Исчезновение одних видов производства и возникновение других – имманентный закон экономического развития и технологических перемен. Экономический прогресс, связан ли он с глобализацией, технологиями, институтами или государственным регулированием, всегда оказывает влияние на работников, и не всегда это воздействие им нравится. Доходы меняются в зависи-

мости от действий конкурентов, рабочие места перемещаются из одной отрасли в другую, работники вынуждены менять места проживания, да и в успешной компании потребность в рабочих местах постоянно меняется. Давление отечественных и иностранных конкурентов заставляет компании внедрять новые технологии, тем самым меняя внутреннюю структуру рабочих мест.

Строго говоря, в этом нет ничего нового. Еще в 1980-е годы в экономике США до 70% изменений в структуре занятости приходилось на «дрейф» от потребности в низкоквалифицированной рабочей силе в пользу высококвалифицированной в рамках одной и той же отрасли. Это означает, что рабочие места перемещались не из отраслей, столкнувшихся с конкуренцией иностранных товаропроизводителей, в отрасли, где это давление было ниже, а внутри отраслей в силу изменений, порождаемых внедрением новых технологий.

Подобное явление наблюдается во всех странах, создающих инновационную экономику. Растущее производство в зарубежных фирмах, созданных с участием национального капитала, ведет к увеличению занятости на национальном рынке труда. Другими словами, материнские и дочерние компании растут вместе, а не за счет друг друга. Но и здесь меняется структура рабочих мест. На производствах, расположенных на территории стран – доноров капитала, требуется все более квалифицированная рабочая сила (дизайнеры, менеджеры), в то время как собственно производство продукции вытесняется за рубеж. Понятно, что подобные сдвиги оказывали благоприятное воздействие на национальный рынок квалифицированной рабочей силы, проблемы же работников с низким уровнем квалификации только обостряются.

Глобализация объективно выгодна высококвалифицированным работникам и представляет угрозу – для низкоквалифицированных. Отсюда и отношение к происходящим в мире процессам со стороны разных групп населения. Задача сильного государства, таким образом, не сводится к защите интересов своих неквалифицированных работников, что провоцирует деградацию национальной экономики, а заключается в выработке действенных мер по повышению образовательного и квалификационного потенциала граждан, что даст им возможность воспользоваться выгодами новой экономики.

Пример такой программы – американская Программа по перемещению работников (Dislocated Worker Program). Ее суть –

помощь в адаптации отдельных работников к новым экономическим реалиям. Программа призвана помочь тем американским рабочим, которые потеряли работу и едва ли смогут в будущем вернуться к прежней профессии на прежнем месте. Программа предусматривает помощь в поиске новой работы на новом месте, индивидуальные консультации по планированию дальнейшей карьеры, а также помощь в переобучении. Некоторые категории работников получают финансовую поддержку на организацию переезда на новое место жительства и компенсацию затрат по содержанию детей. В 2000 г. участниками данной программы стали 836 000 человек. Кроме того, работники, ставшие жертвами международной конкуренции, получают поддержку от таких программ, как Trade Adjustment Assistance и NAFTA Transitional Adjustment Assistance в виде переобучения, поддержки в поиске работы, помощи в переезде к новому месту работы.

** Создание эффективного рынка капитала.*

Успех в создании инновационной экономики во многом определяется сложившейся моделью рынка капитала [Клисторин, 2014]. Развитый фондовый рынок, в том числе и венчурного капитала, сложившийся, например, в США, способствует созданию новых компаний с новыми техническими и организационными решениями. В Японии и некоторых европейских странах ситуация иная: финансирование бизнеса там осуществляется в основном через банки и другие крупные финансовые институты, которые склонны жестко контролировать использование своих средств. Различная организация рынка капитала порождает и разную систему стимулов в использовании денежных средств. Доходность по банковским займам ограничивается ставкой, под которую выдается кредит, доходность же на акционерный капитал задается эффективностью деятельности бизнеса. При кажущейся непротиворечивости этих двух посылов они ведут к разным моделям инвестиционного поведения: банки более склонны к консервативному подходу: «умеренная доходность при невысоком риске», в то время как держатели акций готовы идти на повышенный риск ради высокой доходности.

Экономики, располагающие гибкими эффективными рынками капитала, более склонны к инвестициям в исследования и разработки, в том числе в высокотехнологичные стартапы. Не случайно венчурный капитал лучше всего себя чувствует в экономике с развитым фондовым рынком, где компании, делающие ставку

на новые технологии, знают, что у них есть реальная возможность привлечь капитал на этом рынке. Конечно, ниоткуда не следует, что стартапы информационных технологий не могут финансироваться банковской системой, но опыт показывает, что последняя, при прочих равных, менее эффективна, чем фондовый рынок. В Европе и Японии, например, венчурный капитал формируется в основном банками и другими финансовыми корпорациями. И, что характерно, венчурный капитал здесь ориентирован на поддержку уже существующих компаний, уже как-то доказавших свою финансовую состоятельность, а не на создание новых компаний, как в США.

Формы собственности и контроля также влияют на создание и распространение информационных технологий. В «аутсайдерской» модели корпоративного управления, характерной для США и Великобритании, менеджмент компаний ориентирован на максимизацию дохода на вложенный капитал, что отвечает интересам миноритарных акционеров. И наоборот, в «инсайдерской» модели, распространенной в Японии и континентальной Европе, в большей степени учитываются интересы мажоритарных акционеров, банков, менеджмента и работников компании. Инсайдерская модель позволяет хорошо контролировать ситуацию в компании – реципиенте капитала и не концентрироваться на быстрой отдаче вложенных средств. Вместе с тем опыт последних лет показал, что аутсайдерская модель, с ее жесткой ориентацией на интересы миноритарных акционеров, оказалась весьма действенной с точки зрения эффективности организации бизнес-процессов в новых компаниях, интенсивности исследовательских программ и распространения новых технологий.

** Создание налоговой системы, адекватной требованиям инновационной экономики.*

Инновационная экономика по-новому ставит проблемы в давно знакомых, казалось бы, областях. Например, концепция программного обеспечения разрабатывается в США, сама программа делается в Индии, конечный продукт производится в Малайзии, а продается он по всему миру. Ответ на вопрос: «Какая часть добавленной стоимости подлежит налогообложению в каждой точке «технического передела»?» – оказывается далеко не столь ясным, как в случае производства обычной продукции в традиционной экономике. Эта же проблема актуальна и для электронной коммерции. Глобальная природа Интернета размывает

устоявшиеся представления как о географии производства продукции, так и о том, что именно производится. Это затрудняет понимание не только того, каков должен быть размер налога, но и что, собственно, является предметом налогообложения. Сама структура Интернета затрудняет идентификацию и локализацию объектов налогообложения: еще совсем недавно вполне понятная производственная деятельность начинает трансформироваться в какие-то плохо уловимые операции в виртуальном пространстве. Многие страны уже всерьез столкнулись с проблемой налогообложения деятельности по организации виртуальных заказов на приобретение вполне реальных товаров.

Впрочем, и без учета эффекта глобализации проблема адаптации существующих налоговых систем к требованиям инновационной экономики достаточно сложна. Широко распространено мнение, что чем стабильнее налоговая система – тем лучше. Для стабильных, устойчиво развивающихся экономик XX века это, возможно, было и так. По мере усиления глобализационных процессов неподверженных инновационным процессам экономик становится все меньше. Поскольку экономика находится в постоянном движении, ожидать, что налоговая система, как значимый элемент институциональной среды бизнеса, останется индифферентной к этим изменениям, не серьезно. Действительно, налоговая система, настроенная на решение задач, актуальных в момент ее формирования, по определению не может быть эффективной в случае, если эти задачи меняются. А они меняются. Поэтому полная стабильность институциональной среды в целом, и налоговой системы, в частности, невозможна и, главное, нецелесообразна.

Налоговая система неизбежно будет меняться. Задача государственной экономической политики – перенастроить ее с де-факто поддержки в настоящее время традиционных отраслей на поддержку отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, составляющих ядро инновационной экономики [Дементьев, 2006]. Более того, задача этой политики – резко активизировать стимулирующую функцию налоговой системы в противовес доминирующей в настоящее время в РФ фискальной функции.

Таким образом, результатом действия рассмотренной системы институтов становится высокий спрос на новые технологии. Динамика спроса на новую технологию во многом определяется наличием следующей положительной обратной связи: появление

технологического нововведения создает растущий спрос на новую технологию, а востребованность рынком нововведения создает основу для дальнейшего совершенствования технологии. Данная обратная связь имеет несколько граней.

Многие новые технологии (впрочем, как и традиционные) чувствительны к масштабу производства. Переменные издержки при производстве продукции могут быть весьма малы, но постоянные, напротив, велики. Например, инвестиции в строительство завода по производству микрочипов весьма велики, а стоимость сырья для их производства – нет. Чем масштабнее производство чипов, тем ниже их себестоимость, и наоборот.

Новые продукты могут быть сильно взаимосвязаны в рамках одного кластера. Так, спрос на компьютеры во многом определяется ценой и качеством программного обеспечения для них и наличия периферии (принтеров, сканеров, модемов). В свою очередь, спрос на программное обеспечение и компьютерную периферию, естественно, зависит от цены и качества компьютеров. Поскольку специфика информационных технологий делает целесообразной разработку отдельных видов наукоемких продуктов, их эффективное использование возможно лишь тогда, когда они легко находят «общий язык» друг с другом. Таким образом, успех в продажах этих продуктов в решающей степени зависит от наличия интерфейса, способного их связать. А это предполагает наличие единого стандарта, признаваемого разными производителями разных продуктов.

В открытой экономике с низкими административными барьерами входа и выхода складывается высококонкурентный рынок с сильной мотивацией производителя внедрять новые технологии. Обычно организация стремится избежать изменения своего технологического процесса. Внедрение новых технологий, очевидно, – дорогостоящее и рискованное дело. Если рынок, на котором работает компания, защищен от вторжения внешних конкурентов, то, конечно, она может продолжать работать по-старому, оставаясь при этом прибыльной. Компании же, работающие в действительно конкурентной среде, такой роскоши позволить себе уже не могут.

Если же новая технология по тем или иным причинам плохо интегрируется в экономику, это значит, что национальная экономика отвергает не просто одну из технологий, а самую возмож-

ность, основу для изменения себя самой в соответствии с долгосрочными трендами мировой экономики.

В последние годы все более отчетливо проявляется новое свойство глобальной экономики: она становится все более регулируемой и управляемой. Развитые страны все более отчетливо формируют ядро новой экономики и ее периферию и полупериферию. Страны технологического ядра определяют экономическую и, как следствие, политическую конфигурацию современного мира, а остальные находятся в их орбите, пользуясь (если не пытаются проводить слишком самостоятельную политику) благами прогресса, генерируемого ядром. Принципиальное отличие ядра от периферии заключается в том, что страны ядра могут разрешить странам полупериферии и, особенно периферии, включиться в мировые потоки создания стоимости, а могут и не разрешить. Невключение страны в глобальную экономику оставляет ее за рамками глобализационных процессов, что постепенно ведет к маргинализации экономики такой страны.

Рассматриваемая тенденция хорошо объясняет стремление самой развитой на сегодняшний день державы – США – создать и поддерживать однополярную модель мира. Однополярный мир предполагает организацию такой распределенной сети производственной деятельности, из которой всегда сравнительно безболезненно можно исключить один или несколько дублирующих элементов («слишком самостоятельных» государств). При этом центр такой сети исключить нельзя. Так, если теряется центр управления, например, железнодорожным движением, сразу возникает хаос, и движение замирает. Сильный центр заинтересован в поддержании дисциплины и всегда готов пожертвовать частью (отдельными экономиками) во имя сохранения целого.

Создавать свой центр силы или подстраиваться под чужой – проблема ценностного выбора. Такой выбор редко делается на основе рационального (бухгалтерского) подхода. Однако при разработке промышленной политики следует понимать, что этот выбор делать придется. Тогда для создания своего центра силы (полюса) потребуется одна промышленная политика, для подстраивания под чужой – другая. Худшее, что здесь можно сделать – пытаться достичь обе цели одновременно.

Раздел I

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Глава 1

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

1.1. Методологические вопросы учета инвестиций и воспроизводства основных фондов

Инвестиции в основной капитал: понятийный аппарат

Методологические положения по системе статистических показателей, разрабатываемых в статистике строительства и инвестиций в основной капитал определяют *инвестиции* как «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [Методологические положения..., 2009, с. 3]. *Инвестиции в основной капитал* (основные средства) или *капитальные вложения* – как «затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты» [Там же].

В статистическом учете под *инвестициями в основной капитал* понимается совокупность затрат по приобретению, созданию и воспроизводству основных фондов, или затрат на новое строительство, расширение, реконструкцию и модернизацию объектов, которые приводят к увеличению первоначальной стоимости объекта, на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, на формирование основного стада, многолетние насаж-

дения и т.д. (Затраты на приобретение основных средств стоимостью менее 10 тыс. руб. не включаются в объем инвестиций в основной капитал.) Отметим, что затраты на приобретение оборудования, зданий и сооружений, числившихся ранее в основных фондах (средствах) у других организаций, а также объектов, не завершающих строительство, отражаются отдельно от показателя «инвестиции в основной капитал».

Общероссийский классификатор основных фондов подразделяет инвестиции в основной капитал на следующие виды:

1. Здания и сооружения:
 - а) жилища;
 - б) здания (кроме жилых) и сооружения.
2. Машины, оборудование, транспортные средства, инвентарь.
3. Прочие.

Понятийный аппарат проблематики основных фондов будет рассмотрен ниже. Здесь же отметим, что при анализе инвестиций в основные фонды для целей настоящего исследования важно различать инвестиции в создание производственных и непроизводственных фондов. Поэтому подчеркнем, что инвестиции в жилища – это затраты на строительство зданий, предназначенные для не временного проживания людей (жилых зданий как входящих, так и не входящих в жилищный фонд). Инвестиции в жилища – значимый элемент динамики инвестиций в основные фонды, но к производственной их составляющей прямого отношения не имеющий.

Основные фонды – основная составляющая национального богатства. *Основные фонды* (в бухгалтерском или налоговом учете – основные средства) – это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняют при этом на протяжении всего периода времени натурально-вещественную форму и переносят их стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Согласно системе бухгалтерского учета к основным фондам относятся средства труда со сроком службы более двенадцати месяцев и стоимостью (на дату приобретения), превышающей сто-кратный размер минимальной величины месячной оплаты труда за единицу.

Методика оценки основных фондов

При учете основных фондов учитываются основные фонды организаций всех форм собственности, а также находящиеся в собственности физических лиц (жилые дома и основные фонды личного подсобного хозяйства – хозяйственные постройки, многолетние насаждения, рабочий и продуктивный скот).

Основные фонды делятся на основные производственные и основные непроизводственные фонды.

К *основным производственным фондам* относятся те основные фонды, которые принимают участие в производственном процессе непосредственно, т.е. станки, оборудование и иное, или создают условия для производственного процесса (т.е. здания и сооружения производственного назначения и т.п.). К ним относятся не только фонды непосредственно промышленного назначения, но также и фонды строительного, сельскохозяйственного назначения, автомобильного транспорта, связи, торговли и прочих видов деятельности материального производства.

Основные непроизводственные фонды – это объекты культурно-бытового назначения (клубы, столовые и т.п.). Они предназначены для обслуживания нужд жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, просвещения, культуры предприятия [www. Стратегия... (эл. ист. инф.)].

Ввод в действие основных фондов – стоимость принятых в эксплуатацию объектов строительства: зданий, сооружений, пусковых комплексов, их очередей, а также оборудования, инструмента, инвентаря, транспортных средств, многолетних насаждений, рабочего и продуктивного скота и других видов основных фондов. В статистике ввод в действие основных фондов отражается одновременно с вводом в действие производственных мощностей и объектов жилищно-гражданского назначения на основании документов, подтверждающих ввод в эксплуатацию, и документов, подтверждающих государственную регистрацию по видам объектов, по которым предусмотрена такая регистрация.

Новые основные фонды учитываются по первоначальной стоимости, т.е. в ценах приобретения соответствующих лет. Имеющиеся и выбывающие основные фонды учитываются по смешанной стоимости. Те из них, которые не подвергались переоценкам, отражаются в учете по первоначальной стоимости, а те, которые проходили переоценки, учитываются по полной восстановительной стоимости на дату последней их переоценки, т.е.

стоимости воспроизводства в ценах, существовавших на эту дату. Используемое в статистике понятие "полная учетная стоимость" соответствует применяемому в бухгалтерском учете термину "первоначальная (восстановительная) стоимость". На основании данных этого баланса определяются показатели наличия и состояния основных фондов по их полному кругу.

Учет основных фондов производится на основе ежегодного представления коммерческими организациями (кроме малых предприятий) формы федерального государственного статистического наблюдения № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов». В этой форме содержатся стоимостные данные о наличии, движении, видовом составе и структуре основных фондов по видам экономической деятельности, их износе, амортизации и т.д. Некоммерческие организации представляют форму федерального государственного статистического наблюдения № 11 (краткую) «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) некоммерческих организаций», имеющую сокращенный набор показателей. На основе этих данных разрабатывается Баланс основных фондов по полной учетной стоимости.

Принципы стоимостного учета основных фондов в Балансе по полной учетной стоимости соответствуют порядку их отражения в формах статистического наблюдения и в бухгалтерском учете. Отличие в методологии составления Баланса основных фондов по полной учетной стоимости от бухгалтерского учета состоит в порядке отражения приобретенных не новых (бывших в употреблении), основных фондов. В бухгалтерском учете объекты, приобретенные на вторичном рынке, так же как и приобретенные на первичном рынке, принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, без передачи ранее начисленного износа. Таким образом, для основных фондов, приобретенных на вторичном рынке, полная учетная стоимость, отражаемая в формах статистического наблюдения, равна стоимости, по которой они приняты к бухгалтерскому учету новым владельцем, а накопленный износ этих основных фондов у нового владельца равен нулю. Понятно, что в стоимости приобретенных основных фондов реальный их износ все же отражается.

Слабая сторона такого метода учета бывших в употреблении основных фондов в полной балансовой стоимости основных фондов очевидна. С одной стороны, стоимость ставящихся на ба-

ланс основных фондов отражается вполне корректно – на основе реальных рыночных цен на момент приобретения, т.е. фактически происходит переоценка имеющихся фондов по рыночной стоимости. Впрочем, саму по себе проблему смешанных цен, по которым производится учет основных фондов, это не решает. С другой, – метод искажает учет степени износа основных фондов. Действительно, не новые, а, возможно, и весьма старые основные фонды ставятся на учет как новые. Так, если одна авиакомпания продает свой старый авиалайнер другой авиакомпании, новым он может стать только по балансу, но никак не по своему физическому состоянию.

Росстат решает эту проблему довольно сложным способом. При составлении баланса основных фондов величина полной учетной стоимости по приобретенным на вторичном рынке основным фондам досчитывается расчетным методом. Суть метода в том, что стоимость приобретения бывших в употреблении основных фондов, приравненная в балансе к остаточной балансовой стоимости, делится на средний коэффициент годности выбывших по прочим причинам основных фондов, определяемый как отношение их остаточной и полной учетной стоимости.

Вообще, «методика построения индекса физического объема инвестиций в основной капитал крайне непрозрачна. Более того, порой нарушается преемственность данных. В самом конце 2010 г. Минфин изменил инструкцию, касающуюся отнесения расходов на основные и оборотные фонды: граница была сдвинута с 20 тысяч до 40 тысяч рублей. Автоматически часть расходов компаний, ранее относившихся к инвестициям в основной капитал, с 1 января 2011 г. перестала считаться таковой, что привело к проседанию оценок инвестиций в основной капитал» [Журавлев, Ивантер, 2013, с. 18].

В форме № 11 представляются основные фонды по полной учетной стоимости. Полная учетная стоимость отражает наличие основных фондов без учета постепенной утраты их потребительских свойств в процессе эксплуатации. Основные фонды в процессе эксплуатации постепенно утрачивают свои потребительские свойства. Этот процесс находит свое отражение в фиксации остаточной балансовой стоимости. *Остаточная стоимость основных фондов* определяется как разница между первоначальной (восстановительной) стоимостью и амортизационными отчислениями. Отметим, что показатель амортизации не применяется к

жилым зданиям (кроме учитываемых в составе доходных вложений) и по основным фондам бюджетных и других некоммерческих организаций.

На основе данных Баланса основных фондов, составленного по полной учетной стоимости, формируется *Баланс основных фондов по остаточной балансовой стоимости*.

Учетный износ основных фондов – это частичная или полная утрата основными фондами потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации, под воздействием сил природы и вследствие технического прогресса. Нормы и методы начисления износа определяются порядком бухгалтерского и статистического учета. Учетный износ учитывается в статистике для всех основных фондов, по которым в бухгалтерском учете определяется амортизация или износ, учитываемый на забалансовом счете.

Отношение накопленного износа основных фондов (разницы их полной учетной и остаточной балансовой стоимости) к полной учетной стоимости основных фондов на ту же дату, в процентах, называется средней степенью износа основных фондов.

По коммерческим организациям определяется также доля полностью (на 100%) *изношенных основных фондов*, которая наряду со средней степенью износа характеризует их состояние. Наряду с учетным износом рассчитывается показатель *амортизации*, под которым понимается упорядоченное накопление средств на воспроизводство основных фондов через равномерное распределение затрат на приобретение основных фондов за весь нормативный период их использования.

Данные об *основных фондах малых предприятий* менее надежны. Здесь на основе данных бухгалтерских балансов и данных об инвестициях в основной капитал из формы № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия» применяются расчетные методы.

Наконец, наличие и движение *основных фондов домашних хозяйств* (принадлежащего гражданам жилья, а также зданий, сооружений, транспортных средств, оборудования, используемых ими для производственной деятельности без образования юридического лица) рассчитывается на основе данных об основных фондах, принадлежащих физическим лицам, в натуральном выражении, и соотношений стоимостных и натуральных показателей, сложившихся по основным фондам юридических лиц.

Учет основных фондов в смешанных ценах – серьезная проблема. Смешанные цены не позволяют оценить ни реальное состояние основных фондов, ни фондовооруженность рабочего места по народному хозяйству в целом и по видам экономической деятельности. Действительно, если одно и то же основное средство в году t приобретается и ставится на баланс по цене 10 тыс. руб., а в году $t+n$ – по 100 тыс. руб., то на основе такой оценки основных фондов можно делать любые выводы об их состоянии.

Теоретически данная проблема решается через переоценку основных фондов, представленных в смешанных ценах, в восстановительную стоимость основных фондов.

- *Полная восстановительная стоимость основных фондов* – это полная стоимость затрат на замену имеющихся основных фондов аналогичными им новыми объектами, определенных по ценам и тарифам, существующим на дату переоценки.

- *Остаточная восстановительная стоимость* – это полная восстановительная стоимость, уменьшенная на величину накопленного износа, также пересчитанного в цены, существующие на дату переоценки.

На практике, в условиях высокой инфляции, например в 1992–1998 гг., эта проблема решалась в рамках регулярных, как правило, с годичной периодичностью проводимых в соответствии с постановлениями Правительства Российской Федерации переоценками основных фондов. В последние годы такие переоценки проводятся в добровольном порядке, по усмотрению организаций, в соответствии с положением по бухгалтерскому учету основных средств. Что касается бюджетных организаций, то здесь переоценки основных фондов проводились по состоянию на 01.01.2003 г. и 01.01.2007 г. по распоряжению Правительства Российской Федерации. Порядком проведения этой переоценки предусмотрено периодически переоценивать основные фонды в соответствии с уровнем инфляции.

По причинам, которые будут подробно рассмотрены в следующем параграфе, полноценно определять восстановительную стоимость Росстату не удастся. Отметим, что сложность расчета восстановительной стоимости не означает, что эта задача не решается в принципе. Так, Бюро экономического анализа (США) представляет оценки американских фондов как по первоначальной (балансовой), так и восстановительной (рыночной) стоимости [www.bea.gov Table 3.1... (эл. ист. инф.)].

Паллиативным решением задачи оценки основных фондов по восстановительной стоимости является представляемый Росстатом *Баланс основных фондов в постоянных ценах*. Баланс – это таблица, в которой представлены основные фонды на начало и конец отчетного года и их движение в течение года, рассчитанные по полной восстановительной стоимости (стоимости воспроизводства соответствующих основных фондов) в постоянных ценах, т.е. ценах на дату, принятую за базу исчисления (в настоящее время – в ценах на конец 2000 г.). Расчет баланса основных фондов в постоянных ценах осуществляется путем пересчета данных баланса по полной учетной стоимости в постоянные цены, с использованием индексов цен в строительстве.

Данный подход с большей или меньшей степенью достоверности позволяет выявить реальную (без учета влияния инфляции) динамику наличия и движения основных фондов, однако полноценным аналогом восстановительной стоимости быть не может. Действительно, заметная часть основных фондов в РФ – наследие, полученное после распада Советского Союза. За прошедшее время существенно изменились как структура российской экономики, так и технологии – материальное воплощение основных фондов. Пересчет фондов, реализующих технологию, отставшую на два или большее число поколений от тех, по которым производится данная продукция в настоящее время, «с использованием индексов цен в строительстве» едва ли даст адекватную реальности оценку.

Для учета движения основных фондов используется следующая система коэффициентов.

Коэффициент обновления основных фондов – отношение основных фондов, введенных в действие в течение года, к их наличию на конец года, в процентах. Показатель отражает удельный вес новых (введенных за год) основных фондов в их общем объеме. Абсолютные данные о вводе основных фондов приводятся в ценах приобретения, а данные о динамике коэффициента по отношению к предыдущему году и к 1990 г. – в сопоставимых ценах, в процентах.

Коэффициент выбытия основных фондов – отношение ликвидированных за год основных фондов к их наличию на начало года, в процентах. Данный показатель, наряду с коэффициентом обновления, характеризует интенсивность процесса обновления основных фондов.

Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов, индексы изменения их стоимости приводятся по полной восстановительной стоимости, в сопоставимых ценах.

Износ основных фондов – частичная или полная утрата основными фондами потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации, под воздействием сил природы и вследствие технического прогресса. Нормы и методы начисления износа определяются порядком бухгалтерского, налогового и статистического учета.

Степень износа основных фондов – отношение накопленного к определенной дате износа имеющихся основных фондов (разницы их полной учетной и остаточной балансовой стоимости) к полной учетной стоимости этих основных фондов на ту же дату, в процентах.

Более подробно методологические положения по расчету балансов основных фондов приводятся в Методологических положениях по статистике [Методологические положения..., 2006].

1.2. Учет особенностей российской статистики при оценке инновационного потенциала российской промышленности

Рассмотрим особенности используемой в монографии статистической базы – данных, предоставляемых Росстатом РФ. У нас нет оснований для утверждений о политической ангажированности официальных данных либо о недостаточной квалификации сотрудников Росстата. Вместе с тем происходящие изменения в самом объекте статистического исследования – российской экономике – не могут не отражаться на качестве ее учета. Остановимся на некоторых из них, представляющихся существенными.

Учет основных фондов

Претерпел качественные изменения сам объект учета – российская экономика. Применение старых методов учета к новому объекту, ставшему, с одной стороны, сложнее, а с другой, напротив, в чем-то более примитивным и при всем этом просто иным, скорее вводит в заблуждение о существе происходящих процессов, чем их раскрывает. Совершенствование же статистических методов, неизбежное в новых условиях, усложняет проведение

сопоставлений в динамике. А это прямой путь к интерпретации полученных результатов не в соответствии с научным методом, а с позиции идеологических предпочтений исследователя.

Зададимся вопросом: «Насколько надежны основные показатели динамики основных фондов?».

Как отмечалось выше, новые основные фонды учитываются по первоначальной стоимости, т.е. в ценах приобретения соответствующих лет. Имеющиеся и выбывающие основные фонды учитываются по смешанной стоимости. При этом коэффициенты обновления и выбытия основных фондов, индексы изменения их стоимости приводятся по полной восстановительной стоимости, в сопоставимых ценах.

Математика метода достаточно ясна, но его практическая реализуемость не столь очевидна. Основной вопрос здесь: насколько *сопоставимые цены*, в которых рассчитывается движение фондов, действительно *сопоставимы*?

В 1996–2001 гг. Госкомстат России ежеквартально рассчитывал индекс-дефлятор, который использовался для индексации стоимости основных средств и иного имущества предприятий при их реализации в целях определения налогооблагаемой прибыли. Однако после вступления в силу гл. 25 Налогового кодекса РФ, регламентирующей порядок исчисления налога на прибыль (введена 06.08.2001 г. Федеральным законом № 110-ФЗ), этот индекс больше не рассчитывается и не публикуется. Соответственно, в налоговом учете с 2001 г. переоценка основных средств не производится¹.

В отличие от налогового учета, в бухгалтерском учете предприятие имеет право проводить переоценку основных средств (п. 43 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, в соответствии с которым организация может производить переоценку либо путем индексации, либо методом прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам).

¹ Последней переоценкой, которая была принята во внимание в налоговом учете, согласно п. 1 ст. 257 НК РФ, была переоценка основных средств по состоянию на 1 января 2002 г. (отраженная в бухгалтерском учете налогоплательщика после 1 января 2002 г.), но и ее можно было принять для целей налогообложения только в размере, не превышающем 30% от восстановительной стоимости соответствующих объектов основных средств, отраженных в бухгалтерском учете налогоплательщика по состоянию на 1 января 2001 г. (с учетом переоценки по состоянию на 1 января 2001 г., произведенной по решению налогоплательщика и отраженной в бухгалтерском учете в 2001 г.).

«Если же организация производит переоценку основных средств и в дальнейшем, согласно п. 1 ст. 257 НК РФ, сумма переоценки в налоговом учете не признается доходом (если она положительна) или расходом (если имела место уценка), стоимость амортизируемого имущества для целей налогообложения также не меняется, а значит, и при исчислении амортизации в налоговом учете результаты переоценки тоже не учитываются. Таким образом, в настоящее время результаты "бухгалтерской" переоценки основных средств никоим образом не влияют на сумму доходов, расходов и амортизации в налоговом учете» [<http://proocenka...> (эл. ист. инф.)].

Другими словами, в настоящее время предприятия не имеют явного стимула проводить достаточно трудоемкую переоценку своих основных средств и, естественно, ее и не проводят. Данные, которые они предоставляют в статистические органы о состоянии своих основных средств, представлены в текущих ценах. Ожидать же, что Росстат корректно пересчитает фонды, т.е. выполнит работу, которую по разным причинам не могут сделать десятки тысяч предприятий, по меньшей мере, странно.

Отметим, что Росстат ведет большую работу по расчету сопоставимых цен промышленных товаров, в том числе и средств производства [Методологические положения..., 2008]. Можно спорить, насколько имеющаяся методика реализуема на практике, но определенную сопоставимость цен она, безусловно, обеспечивает. Правда, в этих методологических положениях ни основные фонды, ни, тем более, обеспечение их сопоставимости, не упоминаются. По существу обсуждаемой проблемы Росстат ограничивается нормой Методологических пояснений: «Расчет баланса основных фондов в постоянных ценах осуществляется путем пересчета данных баланса по полной учетной стоимости в постоянные цены, с использованием индексов цен в строительстве и рассчитанных на их основе среднегодовых индексов-дефляторов инвестиций в основной капитал» [<http://www.gks.ru/bgd...2-1-2.htm> (эл. ист. инф.)]. Использование строительных индексов лучше, чем ничего, но ожидать здесь адекватной оценки фондов, особенно их активной части, едва ли возможно.

Ситуация усугубляется тем, что на достаточно большом временном интервале – сроках жизни основных фондов – часто меняется несколько поколений технологий, реализующих активную часть основных фондов. Достаточно быстро эволюционируют и

строительные технологии. Прямых аналогов устаревших фондов со временем становится все меньше. А многие фонды, в силу изменения структуры экономики, уже просто не вводятся. Это означает, что, с одной стороны, технологически несопоставимые, а, с другой, качественно разнородные фонды приходится пересчитывать в рамках определенной системы коэффициентов. Причем подразделения Росстата, ответственные за эту работу, не имеют ни актуальной информации, ни возможности в силу ее огромного объема проводить качественное сопоставление новых фондов со старыми.

Таким образом, сопоставимые цены, в которых представлена динамика ОФ, заведомо не являются полностью сопоставимыми: для этого просто не существует полноценной статистической базы. Развернутая критика сопоставимых цен, представляемых Росстатом, приведена в работах Н.И. Суслова, Д.А. Фомина, Г.И. Ханина [Ханин, Суслов, 1997; Ханин, Копылова, 2011; Ханин, Фомин, 2013].

Если допустить, что сопоставимые цены в действительности не вполне сопоставимы, возникает естественный вопрос: если трудно определить величину ошибки, каков хотя бы ее знак? По нашему мнению, смешанные цены занижают величину фондов. Подтверждением, хотя и косвенным, этой точки зрения являются систематически чрезвычайно низкие показатели выбытия основных фондов в РФ (табл. 1.1). Можно по-разному интерпретировать ход воспроизводственных процессов в РФ, но ожидать, что сегодня введенные основные фонды в среднем будут выведены из производства через 100–125 лет – явное преувеличение.

Таблица 1.1

**Обновление и выбытие основных фондов в РФ в 1992–2013 гг.
(в сопоставимых ценах), %**

Показатель	1992	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Коэффициент обновления*	3,6	1,9	1,8	3	3,3	4	4,4	4,1	3,7	4,6	4,8	4,7
Коэффициент выбытия**	1,6	1,9	1,3	1,1	1	1	1	1	0,8	0,8	0,7	0,7

*Ввод в действие основных фондов в процентах от общей стоимости основных фондов на конец года.

**Ликвидация основных фондов в процентах от общей стоимости основных фондов на начало года.

Источники: [Российский статистический ежегодник..., 2008, с.328; Россия в цифрах..., 2008, с. 74; 2009, с. 71; 2010, с. 71; 2011, с. 74.; 2014, с. 76–77].

В начале 90-х годов прошлого века описываемый эффект также наблюдался, хотя и не в современных масштабах. Тогда не проводились переоценки основных фондов, не использовалось и понятие смешанных цен. Смешанными они были по факту – официально инфляция в советский период не признавалась. Тогда, в силу метода расчета коэффициента выбытия: выбывающие старые фонды, поставленные на баланс по низким ценам, относятся к имеющимся основным фондам, учтенным по высоким, средним и низким ценам, – арифметически дают невысокий коэффициент выбытия. Систематическое снижение коэффициента выбытия (помимо действительно низкого уровня выбытия морально и физически устаревших фондов) означает как минимум неполный учет в методике сопоставимых цен старых фондов.

Если это предположение верно, то ситуация с коэффициентом обновления еще менее ясна, чем с коэффициентом выбытия. С одной стороны, он завышен. Действительно, вновь вводимые дорогие фонды относятся ко всей совокупности фондов, среди которых есть дорогие (относительно недавно введенные), не очень дорогие и совсем не дорогие (недооцененные, точнее, если возможно использовать такой термин «недопереоцененные») фонды. С другой, – в рассматриваемой совокупности, в силу метода учета фондов, присутствуют и давно амортизированные, полностью изношенные фонды, которые по разным причинам не списаны и находятся на балансах предприятий. Причем значительная часть таких фондов либо не используется вообще, либо используется с невысокой нагрузкой. Тогда даже не растущий коэффициент обновления такого застойного производственного аппарата означает постоянное увеличение реально вводимых фондов.

Таким образом, анализ, основывающийся на показателях баланса основных фондов по полной учетной стоимости, давая ответы на важные вопросы о характере воспроизводства основных фондов, ставит достаточно серьезные новые вопросы – как следует интерпретировать полученные результаты?

С учетом приведенных соображений можно высказать предположение: если статистические данные действительно искажены, то при сопоставлении различных статистических источников эти искажения должны проявляться в виде соответствующих неувязок, нестыковок данных. Проблема здесь в том, что российская статистика организована по принципу разумной достаточности: один объект статистически фиксируется один раз, и чтобы

выявить некорректность его фиксации через другие объекты, требуется большое самостоятельное исследование с отдельным доказательством того, что данная задача в принципе имеет решение. Так, если не доверять сопоставимым ценам, в которых учитываются фонды, получить убедительные доказательства неправомерности их использования через апелляцию к близкой по своей тематической направленности статистике фондов непросто.

Сравним динамику обновления основных фондов по экономике в целом и динамику ввода мощностей (табл. 1.2–1.3).

Таблица 1.2

**Коэффициенты обновления основных фондов в РФ
по видам экономической деятельности (в сопоставимых ценах)**

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	2,7	3,0	3,3	4,0	4,4	4,1	3,7	4,6	4,8	4,7
В том числе:										
Добыча полезных ископаемых	5,3	5,1	5,8	6,6	7,0	6,3	4,9	6,0	6,4	6,2
Обрабатывающие производства	5,0	5,4	5,8	6,4	6,9	6,3	5,9	6,4	6,5	6,6

Источники: [Российский статистический ежегодник..., 2009, с. 330–331; Инвестиции..., 2009; Россия в цифрах, 2008, с. 212; 2010, с.71, 219, 220; 2014, с. 76–77].

Таблица 1.3

**Сводные показатели
воспроизводства мощностей промышленности в РФ, %**

Показатель	1997	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Темпы роста мощностей	97,4	99	99,6	100,3	101,1	105,1	95,5	100,4	101,9
Норма ввода мощностей	4	8	11	11,9	11,5	10,3	8,1	9,8	11,3
В том числе за счет:									
Инвестиционных факторов	1,6	3	2,9	2,9	3,3	4,1	2,3	2,5	2,8
Смены номенклатуры	2	3,6	1,3	2,3	1,6	1,1	0,8	2	2,4
Аренды и прочих факторов	0,5	1,5	6,8	6,7	6,6	5	5	5,3	6,2

Источник: [Селиверстова..., 2013, с. 31].

При расчете вводов мощностей сосредоточимся только на их вводе за счет инвестиционных факторов. Смена номенклатуры, аренда и прочие факторы, влияющие на объем производимой на данном виде мощностей продукции, прямого отношения к инвестициям не имеют.

Сравним ввод мощностей в промышленности за счет инвестиционных факторов и обновление основных фондов в добывающей и обрабатывающей промышленности. Получим плохо стыкующиеся результаты: обновление фондов оказывается заметно выше ввода мощностей за счет инвестиционных факторов. Следует ли из этого, что искомое несоответствие статистических данных найдено?

Действительно, увеличение мощности напрямую связано с инвестициями, но проблема в том, что ее поддержание на прежнем уровне либо повышение каких-либо своих качественных параметров также требует инвестиций. Отсюда арифметически следует: инвестиции, фиксируемые как обновление фондов, могут и увеличивать мощность, и не менять ее. Поэтому сам по себе факт, что темпы обновления основных фондов заметно превышают темпы ввода мощностей за счет инвестиционных факторов, не подтверждает правильность существующей статистической практики и не опровергает ее.

Проблема соответствия статистических данных реальности начала активно обсуждаться еще в советский период. Один из методов, доказывающих, что эта проблема действительно существует, заключался в том, что сравнивались динамические ряды выпусков промышленной продукции и потребления электроэнергии. Прирост потребления электроэнергии, измеренный в натуральном выражении, оказывался всегда заметно меньше, чем прирост выпуска промышленной продукции, измеренный в денежном выражении. Отсюда следовало, что данные по темпам роста советской экономики явно завышены.

К сожалению, данный метод плохо применим в современной России. Действительно, сила метода обратно пропорциональна темпам технологического прогресса в экономике. В советский период технологии менялись сравнительно медленно, поэтому в рамках среднесрочного периода этими изменениями можно было пренебречь. В постсоветской России ситуация иная. Дело, правда, не в том, что технологический прогресс в последние годы в РФ резко ускорился – во многих отраслях происходит явная деградация имеющегося производственного потенциала, и говорить о каком-либо прогрессе здесь вообще не приходится. Скорее, во мно-

гих отраслях изменились правила игры, в результате чего использование рассмотренного альтернативного метода оценки темпов роста выпуска продукции и услуг стало невозможным.

Предположим, что мы не доверяем данным о количестве перевезенных авиапассажиров, но при этом знаем, сколько было потреблено авиакеросина гражданскими лайнерами. Расчет по методу потребленного авиакеросина продемонстрирует существенное снижение перевезенных авиапассажиров. Следует ли из этого, что официальные данные о пассажирских перевозках неверны? Строго говоря, нет.

Дело в том, что в последние годы российские авиакомпании были вынуждены почти полностью отказаться от самолетов советского производства потому (но не только), что этим самолетам запрещено летать в воздушном пространстве развитых стран¹. Содержание же двух классов воздушных судов – для внутренних и внешних перевозок – для авиакомпаний нерентабельно. При этом расход топлива, по данным производителей, составляет (граммов на пассажирокилометр): для Ту-154Б2 – 42,6, Ил-86 – 34,5, Ту-154М – 29,5, Boeing 737-300 – 22, а для Airbus A320 – вообще 17,2. То есть если авиакомпания отказывается от Ту-154М и переходит на эксплуатацию А-320 (пассажировместимость у обоих судов одинакова), то при прочих равных условиях потребление ею авиационного топлива сокращается более чем в 1,7 раза. А при замене Ту154Б2 потребление топлива при том же объеме перевозок и вовсе снижается в 2,5 раза. То есть метод расчета по потребленному топливу без дополнительных данных не работает.

Схожая ситуация в сельском хозяйстве. Переход на комбайны импортного производства существенно повышает производительность на единицу техники, резко снижает потери, повышает качество производимой продукции (табл. 1.4). Поэтому простой метод оценки ситуации в сельском хозяйстве на основе динамики количества комбайнов, как и других сельскохозяйственных машин, наверняка продемонстрирует быструю деиндустриализацию отрасли. Даже если это и так, но доказательством данного тезиса никак не может служить простое сопоставление количества тракторов на единицу сельхозугодий в советский период и в настоящее время.

¹ Самолеты советского производства не соответствуют требованиям Евросоюза и США по производимому шуму, а также по качеству и количеству вредных выбросов, производимых их двигателями.

Технические характеристики зерноуборочных комбайнов

Характеристика	Россия		США	Германия
	СК-5М Нива	Дон-1500Б	Джон-Дир 9500	Класс Мега-204
Пропускная способность, кг/с.	5	9–10	10	9–10
Мощность двигателя, л.с.	140–160	235	251	200
Производительность, т/ч	5,05	10,7	13,6	15,5
Потери, %	2	0,87	0,5	1
Дробление зерна, %	3,4	1,3–2,5	0,1	1
Цена, тыс. долл.	35	100	160	170

Источник: [<http://www.zajtsev...> (эл. ист. инф.)].

Для других отраслей народного хозяйства также нетрудно подобрать примеры, демонстрирующие невозможность адекватно оценивать процессы, происходящие в инновационной экономике, традиционными количественными методами.

Значительная часть отечественного производственного потенциала не нашла своего места в современной открытой экономике России и постепенно деградирует. Однако часть компаний сумела адаптироваться к новым требованиям, активно технически перевооружается или уже перевооружилась, производит востребованную продукцию, в целом соответствующую мировому уровню. Результаты деятельности этих компаний пока плохо просматриваются на общем депрессивном фоне несырьевого сегмента российской экономики в значительной степени из-за несовершенства статистических методов, оценивающих происходящие процессы как в передовых, так и в депрессивных сегментах российской промышленности. Действительно, снижение производства ламп накаливания может выглядеть весьма драматически, если не учитывать того факта, что вместо традиционных ламп начато производство энергоэффективных и светодиодных источников света, снижающих в силу своих новых потребительских свойств потребность в традиционных лампах накаливания по меньшей мере в разы, а то и в десятки раз.

Несмотря на длительную историю попыток разработки альтернативных статистических оценок, в научной литературе не так много работ, авторы которых их применяют. Помимо упомянутых

выше авторов, отметим также работы В.А. Бессонова и И.Б. Воскобойникова, которые отмечают, что «любая погрешность дефлятора автоматически переносится в оценки динамики инвестиций в основной капитал и в оценки поступлений и выбытий ОФ в сопоставимых ценах» [Бессонов, Воскобойников, 2006, с. 200]. Большое смещение индекса потребительских цен (ИПЦ) в российской экономике обусловлен высокими темпами инфляции, структурными сдвигами в экономике, интенсивными изменениями качества существующих товаров и услуг. Происходит это, по мнению авторов, из-за использования в агрегатных индексах цен весов, основанных на устаревшей информации, соответствующей периоду времени, предшествующему интервалу сопоставления.

Впрочем, критическое отношение к качеству расчета сопоставимых цен у ряда авторов не означает единства их мнений в методах решения проблемы. Так, Г.И. Ханин и Д.А. Фомин [Ханин, Фомин, 2006, с. 45–47] поддерживают выводы В.А. Бессонова и И.Б. Воскобойникова о недостоверности рассчитываемого официальной статистикой индекса-дефлятора инвестиций. Однако они подвергают критике их предложение об использовании вместо официального индекса-дефлятора накопления основного капитала индекса-дефлятора ВВП, указывая на безосновательность гипотезы об одинаковых темпах роста цен в постсоветский период на потребительские, государственные и инвестиционные товары [Ханин, Фомин, 2007, с. 26–50].

Проблема корректности сопоставимых цен усугубляется дополнительным рядом обстоятельств.

В первую очередь, это весьма специфические российские институты, мотивирующие хозяйствующих субъектов к искажению информации о результатах деятельности своих компаний. Характер этих искажений по сравнению с советским периодом принципиально изменился. В плановой экономике хозяйствующие субъекты, пытаясь продемонстрировать выполнение плана, приписывали к реально достигнутым показателям столько, сколько считали нужным и возможным. В постсоветский период собственники предприятий, напротив, стремятся преуменьшить свои реальные достижения и преувеличить проблемы. Такое поведение в рамках существующей институциональной системы вполне рационально: занижение доходов дает возможность уменьшить налоговые платежи, а сокрытие активов, в том числе ОФ, рассматривается как фактор снижения риска рейдерских атак. Таким образом, жесткое

налогообложение и плохие гарантии прав собственности не только дестимулируют хозяйственную деятельность в целом, но и вводят в заблуждение относительно характера той деятельности, которая все-таки ведется. Положительная сторона рассмотренных процессов в том, что ситуация в экономике, по-видимому, все же лучше, чем это представляется в рамках официальной статистической отчетности.

Другое обстоятельство – низкая культура предоставления статистических данных в РФ. Организация и степень ответственности руководителей предприятий за предоставление статистической информации в постсоветский период претерпела радикальные изменения в сторону снижения ответственности и заинтересованности в предоставлении качественной информации. Руководители компаний воспринимают статистическую отчетность как дополнительную статью расходов (в части содержания работников, выполняющих эти функции). Поскольку ответственность за предоставление не совсем точной статистической информации несопоставима с ответственностью, возникающей при предоставлении недостоверной финансовой информации в налоговые органы, отношение к ней соответствующее.

Наконец, отчасти неполная адекватность методов статистического учета экономическим реалиям порождается стремлением статистического органа этим реалиям соответствовать. Так, классификаторы основных фондов менялись в 1971 г., 1987 г. и 1996 г. Смена классификатора приводит к изменению принципа деления основных фондов на производственные и непроизводственные, изменению отношения объекта основных фондов к отрасли или виду деятельности, а также к конкретному виду – зданиям, сооружениям, машинам и т.п. В настоящее время действует Общероссийский классификатор основных фондов (ОКОФ 1996)¹. Так, если до 1995 г. основные фонды делились на производственные и непроизводственные, то с 1996 г., в соответствии с действующим в настоящее время классификатором, для аналогичных понятий используются термины «основные фонды, используемые для производства товаров» и «основные фонды, используемые для оказания услуг». До 2004 г. в российской статистике осуществлялось деление отраслей на хозяйственные и чистые. Подобное

¹ Утвержден Постановлением Госстандарта России от 26.12.1994 г. № 359, введен в действие с 01.01.1996 г. В основе классификации ОКОФ 1996 лежит девятизначный код.

многообразие и «пересечение» используемых терминов вызывало расхождения при определении отраслевой принадлежности. Соответственно, искажалась и стоимость основных фондов по отраслям промышленности.

Наряду с Балансом основных фондов по полной учетной стоимости Росстат, как отмечалось выше, разрабатывает также Баланс основных фондов по остаточной балансовой стоимости. Методологически балансы едины, поэтому недостатки, свойственные первому балансу, характерны и для второго.

По нашему мнению Баланс основных фондов по остаточной балансовой стоимости все же более точно отражает процессы, происходящие в основных фондах страны. Баланс не содержит данных о полностью изношенных, но по разным причинам не списанных с балансов предприятий фондов, не имеющих современных аналогов и, следовательно, с трудом поддающихся переводу в сопоставимые цены. Согласно методу построения, чем старше фонды, учитываемые в балансе, тем меньший вклад (в силу вычета накопленной амортизации) в итоговую сумму они имеют. Это не решает проблемы сопоставимых цен, но снижает ее остроту. Баланс по-своему честен: он не создает иллюзию наличия фондов там, где они числятся, но при нормальном воспроизводственном цикле должны были быть давно списаны в силу морального и физического износа.

Адекватно отражающим процессы, происходящие в основных фондах страны, мог бы стать Баланс основных фондов по восстановительной стоимости, как по первоначальной, так и по остаточной стоимости. К сожалению, в настоящее время Росстат не разрабатывает данный баланс, хотя и предполагает это делать в будущем. Так, Федеральной службой государственной статистики проводится работа по созданию методологии определения текущей рыночной стоимости основных фондов с помощью формы федерального статистического наблюдения № 11-ФСС «Сведения о сроках службы, возрасте объектов основных фондов», утвержденной Приказом Росстата № 65 от 13.04.2009 г. [Гордонов, 2010, с. 22–27].

В настоящей монографии используется Баланс основных фондов по остаточной балансовой стоимости как наиболее адекватный из имеющихся статистических источников, отражающих ситуацию в производственном аппарате промышленности. Данный баланс занижает стоимость основных фондов пропорцио-

нально уровню накопленной инфляции, которая лишь в небольшой степени корректируется редкими переоценками основных фондов и рыночным движением основных фондов (как отмечалось выше, бывшие в употреблении основные фонды ставятся на баланс по ценам приобретения, а не по первоначальной балансовой стоимости). Степень этого занижения прямо пропорциональна темпам инфляции и обратно пропорциональна интенсивности ввода новых фондов (чем больше вводится новых фондов, тем, очевидно, больше их удельный вес в структуре фондов, в том числе за счет разницы в накопленной амортизации).

Сопоставление производственных характеристик основных фондов в РФ и США

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации в 2015–2020 гг. Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП (по паритету покупательной способности)» [Концепция..., 2008, с. 10]. Невозможно оценить ни реальность этих планов, ни реализуемость стратегии их достижения без понимания места, которое занимает отечественный производственный аппарат в мировой таблице о рангах.

В настоящей работе существенное внимание уделяется сравнительному анализу российских и зарубежных показателей, характеризующих состояние материальной сферы. Относительно большее внимание, уделяемое США, чем другим странам связано с высоким уровнем развития американской экономики, относительно других стран более схожими ресурсными, пространственными, человеческими, историческими и геополитическими факторами, качеством американской статистики, наконец, традицией сравнения советских, а, впоследствии российских, результатов с американским уровнем.

Американское Бюро экономического анализа предоставляет информацию об основных фондах по первоначальной остаточной стоимости [www.bea.gov Table 3.3... (эл. ист. инф.)], что дает принципиальную возможность оценить процессы, происходящие в РФ, на фоне иной экономики. Строго говоря, Бюро экономического анализа разрабатывает эти данные и по восстановительной (рыночной) стоимости. К сожалению, отсутствие такой информации у Росстата делает невозможным сопоставление российских и американских данных в этом наиболее информативном формате.

В дальнейшем будем использовать российские данные Баланса основных фондов по остаточной балансовой стоимости и американские данные об основных фондах по первоначальной остаточной стоимости.

Кажущаяся близость названий не означает тождественности используемых баз данных. Как российские, так и американские данные представлены в смешанных ценах, однако насколько корректно несопоставимо более высокая инфляция в РФ, чем в США, отражена при расчете сопоставимых цен, признанных научным сообществом оценок нет.

Справедливости ради стоит отметить, что и американские оценки остаточной первоначальной стоимости фондов с позиций российских реалий также занижены. В США действуют многочисленные программы ускоренной амортизации, возможностями которых активно пользуется американский бизнес (в первую очередь наукоемкий, а также малый и средний бизнес). Оборудование амортизируется в считанные годы, часто в течение одного года. При этом полностью самортизированное оборудование продолжает функционировать в рамках производственного процесса. Для России это явление также характерно, но природа его иная. Если в США бухгалтерски самортизированное работающее оборудование является физически новым и вполне современным, то в РФ, напротив, это морально устаревшее и физически изношенное оборудование, остающееся в производственном процессе, только потому, что его нечем заменить.

Таким образом, понимая, что полученные результаты заведомо исказят (по-видимому, в сторону занижения) российские показатели, все же воспользуемся имеющейся статистической базой, так как статистики по остаточной восстановительной стоимости основных российских производственных фондов просто не существует¹.

¹ В научной литературе делаются попытки рассчитать стоимость основных фондов по восстановительной стоимости. Наиболее известные работы в этой области – исследования Ханина Г.И., Копыловой Н.В., Иванченко Н.В. (см.: [Ханин, Копылова, 2010; Ханин, Иванченко, 2003]). Тем не менее, в настоящем исследовании будем использовать лишь официальные статистические источники.

Паритет покупательной способности (ППС)

Проблема сопоставимости российской экономики с экономиками других стран значительно усложняется несовершенством измерителя – курса национальной валюты. Пересчет фондов в доллары по курсу ЦБ на соответствующую дату – не вполне корректный подход, так как создание одинакового вида фондов в РФ и, например, в США требует разного количества долларов. Собственно, на этом и строится концепция паритета покупательной способности – если один и тот же набор товаров стоит, скажем, 1000 руб. в РФ и 100 долл. в США, то паритет покупательной способности составляет 10 руб. на 1 долл. В то же время рыночный курс рубля к доллару может составлять 30 руб./долл.

В основе этого эффекта лежит тот факт, что не все товары и услуги могут быть приобретены на международном рынке. Так, основная часть предоставляемых услуг в образовании, здравоохранении, коммунальном хозяйстве, строительстве и других отраслях не может быть приобретена на рынках, где стоимость этих услуг, возможно, меньше, чем на конкретном национальном рынке. Учет данного фактора и предопределяет не тождественность рыночного курса национальной валюты и ее паритета покупательной способности.

Для нас ситуация усложняется еще и тем обстоятельством, что для проведения полноценных расчетов требуются значения ППС не просто по потребительской, а по «корзине» инвестиционных товаров. Росстат проводит такие расчеты, но делает это только эпизодически (2002 г., 2005 г., 2008 г.). Отметим, что данные Росстата свидетельствуют о том, что ППС по товарам инвестиционного назначения, изначально довольно близкий к рыночному курсу рубля, на последнюю имеющуюся дату (2008 г.) почти сравнивается с рыночным курсом рубля. Так, ППС по инвестиционным товарам в 2008 г. равнялся 22,95 руб./долл. при среднем курсе рубля к доллару по курсу ЦБ 24,81 руб./долл. [<http://www.cbr...08.htm> (эл. ист. инф.)]. ППС по строительству в этом же периоде составил 17,77 руб./долл., а по ВВП – 14,34 руб./долл. [www.gks.ru ЦБСД (эл. ист. инф.)].

Таким образом, чем моложе фонды, тем обоснованнее становится их оценка по рыночному курсу рубля к доллару. Тем не менее пересчет фондов в доллары по курсу ЦБ и в этом случае занижает их реальную величину.

Поскольку точно обоснованную величину пересчета российских фондов в доллары с учетом имеющейся статистики получить невозможно, воспользуемся следующим подходом: использование ППС по ВВП, как показано выше, завысит оценку российских фондов. Использование рыночного курса рубля к доллару, напротив, ее занизит. Оценим российские фонды как по ППС, так и по рыночному курсу рубля к доллару. Оценки, отражающие реальную ситуацию, будут находиться внутри этого интервала, причем в начале рассмотренного периода они будут тяготеть к границе, задаваемой ППС, а затем постепенно смещаться к границе, задаваемой рыночным курсом. Данные по ППС российского рубля представлены в Центральной базе статистических данных Росстата [<http://cbstd...> (эл. ист. инф.)].

Еще раз подчеркнем, что прямое сравнение основных фондов различных стран – задача едва ли имеющая корректное решение. Здесь и определенные различия в используемой методологии учета, и зачастую не полностью совпадающий смысл одних и тех же понятий, используемых в разных странах, наконец, просто разная достоверность статистических данных (проблема, актуальная прежде всего для России).

Хорошо понимая условность подобных оценок, предлагаем в нашей работе некоторую, скорее качественную, чем количественную оценку инвестиций, необходимых для того, чтобы привести технологическую базу отечественной промышленности к уровню, сравнимому по своим параметрам с развитыми странами.

1.3. Методика расчета Индекса глобальной конкурентоспособности

Особенности методики расчета ИГК

Выше были рассмотрены особенности российского статистического учета инновационного потенциала промышленности. Однако для понимания глубины стоящих перед российской экономической проблем и разработки соответствующих рекомендаций по их решению недостаточно ограничиться анализом российской экономической ситуации. Необходим взгляд со стороны – как выглядят российские достижения (провалы) на фоне других стран. Высокие результаты означают, что экономическая политика, несмотря на ее внутреннюю критику, возможно, оправданную, в целом

правильна. Низкие результаты – проблемы экономической политики еще серьезнее, чем они представляются при взгляде «изнутри» и, соответственно, предлагаемые меры по их решению, какими бы серьезными и тяжелыми они не представлялись, возможно, недостаточны, чтобы изменить ситуацию.

Обратимся к данным Отчета о глобальной конкурентоспособности [<http://www.weforum...> (эл. ист. инф.)] (The Global Competitiveness Report). Отчет разрабатывается Мировым экономическим Форумом – швейцарской неправительственной организацией, благодаря проведению ежегодных экономических форумов в Давосе. Первый отчет был опубликован в 1995 г. С 2005 г. страны мира в Отчете ранжируются на основе Индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК). Как признается экспертным сообществом, Отчет в настоящее время представляет наиболее полный комплекс показателей конкурентоспособности по различным странам мира [Ибатулин, 2008].

Прежде чем делать какие-либо выводы на данных Отчета, рассмотрим особенности методики расчета Индекса глобальной конкурентоспособности (структура ИГК приведена на рис. 1.1).



Рис. 1.1. Структура Индекса глобальной конкурентоспособности

Разработчиками ИГК конкурентоспособность определяется как «совокупность институтов, стратегий и факторов, которые задают уровень производительности страны. Уровень производительности, в свою очередь, задает уровень жизни, который способна обеспечить экономика. Уровень производительности также определяет эффективность инвестиций в экономику, которые являются фундаментальным драйвером экономического роста. Другими словами, чем более конкурентоспособна экономика, тем с большей вероятностью она способна поддерживать экономический рост» [The Global..., 2012–2013, с. 4 (эл. ист. инф.)].

Производительность и конкурентоспособность определяется многими факторами. В ИГК они представлены двенадцатью категориями, называемыми *основами* (pillar), «краеугольными камнями» конкуренции:

- 1) качество институтов;
- 2) инфраструктура;
- 3) макроэкономическая стабильность;
- 4) здоровье и начальное образование;
- 5) высшее образование и профессиональная подготовка;
- 6) эффективность рынка товаров и услуг;
- 7) эффективность рынка труда;
- 8) развитость финансового рынка;
- 9) уровень технологического развития;
- 10) размер внутреннего рынка;
- 11) конкурентоспособность компаний;
- 12) инновационный потенциал.

Рассмотренные факторы тесно взаимосвязаны между собой. Слабость одной основы воздействует на остальные. Так, инновационный потенциал (основа 12) едва ли будет высок при большой и малообразованной рабочей силе (основы 4 и 5), не способной воспринимать новые технологии (основа 9), равно как и при слабом финансовом рынке (основа 8), который не позволяет вывести инновацию на рынок (основа 6).

Каждая из основ рассчитывается по своей системе показателей. Так, например, «качество институтов» определяется через 22 показателя. Эти 22 показателя разделены на 2 класса: общественные институты и частные институты. Качество общественных институтов определяется через 5 подклассов: «права собственности», «этика и коррупция», «неподобающее влияние (имеется в

виду независимость суда и фаворитизм в решениях государственных органов)», «эффективность деятельности правительства», «безопасность». Качество частных институтов определяется через два подкласса: «корпоративную этику» и «подотчетность». Каждый из подклассов в свою очередь разбивается еще на несколько показателей (обычно от двух до пяти, например, «права собственности» оцениваются по двум параметрам: «собственно права собственности» и «защита интеллектуальной собственности»).

Каждый показатель по данной стране получает экспертную оценку. Средняя оценка по подклассу обычно рассчитывается как среднеарифметическая невзвешенная. Классам могут присваиваться как равные, так и неравные веса. При расчете оценки «качество институтов», например, «общественные институты», имеют вес 0,75, «частные институты» – 0,25.

Расчет ИГК для стран, находящихся на разных стадиях экономического развития

Разработчики ИГК не ограничиваются выделением основ конкурентоспособности, а представляют их в рамках определенной логики. В Отчете говорится: «Рассмотренные основы конкурентоспособности влияют на все экономики, однако это влияние различно: лучшая стратегия повышения конкурентоспособности Камбоджи не будет лучшей для решения этой же задачи для Франции. Камбоджа и Франция находятся на разных стадиях экономического развития: по мере роста национальной экономики доходы работников растут. Для поддержания этого роста требуется увеличение производительности труда» [The Global..., 2012–2013, с. 8 (эл. ист. инф.)].

При этом задача повышения производительности труда для экономик, находящихся на разных стадиях развития, решается по-разному. Авторы Отчета исходят из того, что рост слаборазвитых экономик, в первую очередь, определяется факторами производства (дешевый низкоквалифицированный труд и природные ресурсы). Конкурентоспособность таких экономик определяется тем, насколько хорошо функционируют «институты» (основа 1), развита «инфраструктура» (основа 2), достигнуты ли «макроэкономическая стабильность» (основа 3) и «уровень здоровья и начального образования» (основа 4) населения. Компании в та-

ких экономиках ведут ценовую конкуренцию и продают сырье или продукты невысокой степени переработки с уровнем доходности, соответствующим их низкой производительности и уровню оплаты труда.

По мере роста производительности труда и, следовательно, конкурентоспособности национальной экономики растут доходы работников. В определенный момент (в Отчете он задается переходом данной экономики из одного интервала ВВП на душу населения в другой) основным драйвером роста экономики становятся уже не столько факторы производства, сколько факторы повышения эффективности. На данной стадии экономическое развитие определяется прогрессом в используемых технологиях и повышением качества продукции. В условиях жестких ценовых ограничений и первое, и второе достигается за счет прогресса в «высшем образовании и профессиональной подготовке» (основа 5), «эффективности рынка товаров и услуг» (основа 6), «эффективности рынка труда» (основа 7), «развитости финансового рынка» (основа 8), «уровне технологического развития» (основа 9), «размере внутреннего и внешнего рынка» (основа 10).

Наконец, экономика переходит в следующий формат роста – инновационный. Поддержание высоких доходов и соответствующего уровня жизни здесь возможны, только если бизнес оказывается способным генерировать новые или уникальные продукты, услуги, процессы. На этой стадии первую скрипку в росте национальной конкурентоспособности начинают играть «инновационный потенциал» (основа 12) и «конкурентоспособность компаний» (основа 11).

Поскольку разного типа экономики по-разному реагируют на изменения в основах конкурентоспособности, при расчете Индекса глобальной конкурентоспособности каждой из групп подиндексов придается свой вес. Веса получены при решении регрессионных уравнений на данных за предыдущие годы (табл. 1.5).

Привязка экономики страны к стадии развития существенно влияет на величину индекса. Например, если российский индекс пересчитать по правилам, действующим для стран, находящихся на первой стадии развития, он заметно улучшит позиции России. Для этого, правда, российский ВВП должен быть ниже 2000 долл. на душу населения, что, к счастью, все же не наблюдается.

**Удельные веса подиндексов
для различных стадий развития экономики**

Показатель	Стадия 1 Экономика, регулируемая основными факторами производства	Переход от стадии 1 к стадии 2	Стадия 2 Экономика, ориентиро- ванная на по- вышение эф- фективности	Переход от стадии 2 к стадии 3	Стадия 3 Инновационно- ориентирован- ная экономика
ВВП на душу насе- ления, долл. США*	<2000	2000–2999	3000–8999	9000–17000	>17000
Вес для подиндекса базовых требова- ний, %	60	40–60	40	20–40	20
Вес для подиндекса факторов эффек- тивности, %	35	35–50	50	50	50
Вес для подиндекса инновационного потенциала, %	5	5–10	10	10–30	30

*Для экономик с высокой зависимостью от доходов от минеральных ресурсов ВВП на душу населения не является основным критерием для определения стадии экономического развития.

В целом методический подход, используемый при построении Индекса глобальной конкурентоспособности, достаточно полно и взвешенно учитывает большое количество факторов, определяющих конкурентоспособность национальной экономики. Далее в монографии воспользуемся данными индекса для идентификации проблем, стоящих перед российской экономикой.

Глава 2

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

2.1. Оценка конкурентоспособности экономики РФ

Место России в рейтинге глобальной конкурентоспособности

Согласно данным индекса по критерию ВВП на душу населения Россия попадает в категорию переходной экономики от стадии 2 (экономика, ориентированная на повышение эффективности) к стадии 3 (инновационно-ориентированная экономика). По методике расчета страны, доля в экспорте которых минеральных ресурсов превышает 70%, относятся к экономикам, регулируемым основными факторами производства. Саудовская Аравия, например, по душевому ВВП заметно превосходит Россию, но позиционируется при этом только в категории перехода от первой ко второй стадии экономического развития.

Строго говоря, к переходной к инновационно-ориентированной экономике и собственно инновационно-ориентированной экономике относится примерно половина стран мира. Тем не менее по численности населения эти две группы стран примерно соответствуют пресловутому золотому миллиарду человечества.

Из стран БРИКС в одной категории с Россией находится только Бразилия. Китай и Южная Африка – на одну ступень ниже. Индия и вовсе находится в первой группе, т.е. в числе стран, чья экономика все еще регулируется основными факторами производства.

По Глобальному индексу конкурентоспособности в 2012–2013 гг. Россия занимала лишь 67-е место (из 144) с тенденцией к ухудшению: в 2011–2012 гг. – 66-е место, в 2010–2011 гг. – 63-е. Это худшие показатели в группе БРИКС. У Индии, например, ранг конкурентоспособности 59, хотя, по методике расчета индекса, она находится на гораздо более низкой стадии экономического развития, чем РФ. Китай вообще на 29-м месте. Бразилия также заметно нас опережает (48-е место). При этом за рассмат-

риваемые годы Южная Африка поднялась в списке стран на 2 позиции, Бразилия на 10, а Россия опустилась на 4, хуже результаты только у Индии – снижение на 8 позиций (табл. 2.1).

Своему месту в мировой таблице о рангах Россия в значительной степени обязана провалу по тем основам конкурентоспособности, роль которых возрастает по мере усложнения экономики, а именно «конкурентоспособности компаний» (основа 11) и «инновационному потенциалу» (основа 12). В части «подиндекса базовых требований» России также гордиться нечем (занимаемое место – 53), по «подиндексу факторов эффективности» – 54, зато

Таблица 2.1

Показатели конкурентоспособности экономик стран БРИКС

Показатель	РФ	Бразилия	Индия	Китай	Южная Африка
Стадия развития экономики	2–3	2–3	1	2	2
ИГК 2012–2013 (из 144)	67	48	59	29	52
ИГК 2011–2012 (из 142)	66	53	56	26	50
ИГК 2010–2011 (из 139)	63	58	51	27	54
<i>Базовые требования</i>	<i>53 (30%*)</i>	<i>73 (30,5%)</i>	<i>85 (60%)</i>	<i>31 (40%)</i>	<i>84 (40%)</i>
Качество институтов	133	79	70	50	43
Инфраструктура	47	70	84	48	63
Макроэкономическая стабильность	22	62	99	11	69
Здоровье и начальное образование	65	88	101	35	132
<i>Факторы эффективности</i>	<i>54 (50%)</i>	<i>38 (50%)</i>	<i>39 (35%)</i>	<i>30 (50%)</i>	<i>37 (50%)</i>
Высшее образование и профессиональная подготовка	52	66	86	62	84
Эффективность рынка товаров и услуг	134	104	75	59	32
Эффективность рынка труда	84	69	82	41	113
Развитость финансового рынка	130	46	21	54	3
Уровень технологического развития	57	48	96	88	62
Размер внутреннего рынка	7	9	3	2	25
<i>Факторы инновационности и конкурентоспособности</i>	<i>108 (20%)</i>	<i>39 (19,5%)</i>	<i>43 (5%)</i>	<i>34 (10%)</i>	<i>42 (10%)</i>
Конкурентоспособность компаний	119	33	40	45	38
Инновационный потенциал	85	49	41	33	42

* Вес фактора при расчете индекса глобальной конкурентоспособности
 Источник: [The Global..., 2012–2013, с. 116, 138, 198, 304, 324 (эл. ист. инф.)].

по «подиндексу инновационного потенциала» – 108. Последний подиндекс и предопределяет «сваливание» России на 67-е место (рис. 2.1). Если бы Россия соответствовала критериям инновационно-ориентированной экономики, занимаемое место было бы еще ниже. Внутри трех групп подиндексов ситуация также неоднозначна.

В целом, лишь по 6 из 111 показателей, используемых при расчете Индекса глобальной конкурентоспособности, РФ входит в первую десятку. Два из них – показатели по малярии, еще два – размеры внутреннего и внешнего рынков, т.е. это скорее объективные факторы, а не результат целенаправленной деятельности.

Таким образом, к явным достижениям России можно отнести только результаты по двум показателям – «количество мобильных телефонов на сто человек» (5-е место) и «государственный долг в процентах к ВВП» (9-е место). Зато показателей, по которым РФ не входит и в первую сотню уже 63 (больше половины), да и остальные показатели скорее тяготеют к сотому, а не к первому месту. В общем, классическая фраза «Не все в порядке в Датском королевстве» вполне может быть отнесена и к России.

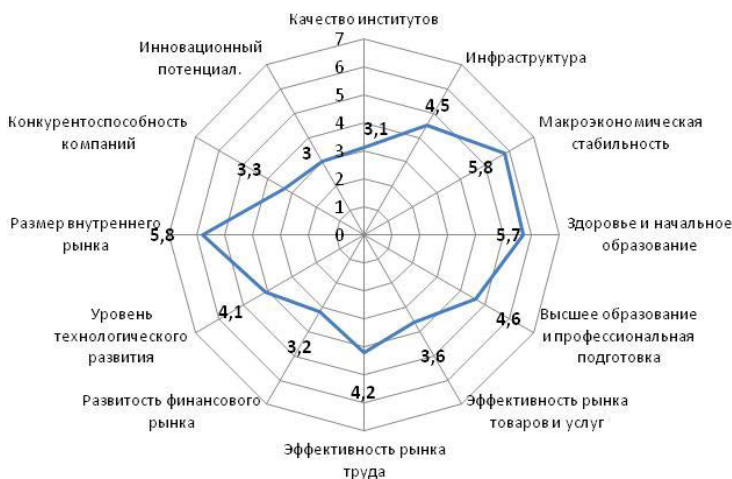


Рис. 2.1. Структура индекса глобальной конкурентоспособности, РФ

Источник: [The Global..., 2012–2013, с. 304 (эл. ист. инф.)].

Ранг России в ИГК в части базовых требований и эффективности экономики

Казалось бы, в экономике, переходящей к третьей стадии развития, с факторами, определяющими ее развитие на первой стадии, все проблемы должны быть уже давно решены. Ничего подобного! Так, «качество отечественных институтов» (основа 1) находится на 133-м месте в мире (из 144).

Отметим, что качество институтов оценивается по 22 параметрам («охрана прав собственности», «охрана интеллектуальной собственности», «уровень общественного доверия к политикам», «уровень коррупции», «независимость суда», «фаворитизм в решениях органов власти», «организованная преступность», «защита прав миноритарных акционеров» и др.). «Лучший» показатель здесь – «общественное доверие к политикам» (86-е место в мире), еще два – это 90-е и 94-е места в мире, остальные 19 не входят даже в первую сотню. Причем по уровню «защиты прав миноритарных акционеров» Россия находится на 140-м месте в мире, т.е. еще только в 4 странах мира ситуация по данному параметру хуже, чем в РФ.

Для сравнения: итоговый показатель по базовым требованиям для Бразилии (та же стадия экономического развития, что и в РФ) еще хуже – 73-е место в мире, а для Южной Африки и Индии (стадии развития экономик более низкие) и вовсе 84-е и 85-е места, соответственно. Исключение здесь – Китай. По меркам стран БРИКС у него здесь лидерские позиции – 31-е место в мире.

Ситуация с факторами эффективности менее однозначна.

Для РФ и Китая их оценки представляются вполне логичными: эффективность экономики примерно соответствует уровню развития ее базовых параметров. В РФ оценка факторов эффективности чуть ниже, чем базовых требований к экономике, у Китая, напротив, чуть выше.

В остальных странах БРИКС ситуация принципиально иная. При весьма низких оценках базовых требований, оценки факторов эффективности у Бразилии, Индии и Южной Африки весьма «достойные» (38-е, 39-е и 37-е места, соответственно). Как, например, Бразилии при низком качестве институтов, неразвитой инфраструктуре, невысокой макроэкономической стабильности, плохом здоровье населения и низком качестве начального образования удастся иметь сравнительно эффективную экономику, в том числе неплохо развитый финансовый рынок и сравнительно вы-

сокий уровень технологического развития – предмет специального рассмотрения. Схожая ситуация с индийскими показателями.

Строго говоря, относительно лучшие показатели факторов эффективности (относительно базовых требований) в рассматриваемых странах – эффект высокого удельного веса оценки размера внутреннего рынка. В странах БРИКС (за исключением Южной Африки) внутренний рынок велик. Этот фактор и предопределяет высокую оценку факторов эффективности. Хотя, например, в случае Индии, сравнительно высокая эффективность при крайне низких оценках достижений страны в высшем образовании и профессиональной подготовке, эффективности рынка труда и, особенно, уровня технологического развития выглядит несколько странно.

В целом, опыт стран БРИКС показывает, что лучшие (относительно российских) итоговые показатели достигаются не за счет явных достижений в каких-то областях, а за счет отсутствия крупных провалов. Так, в части базовых требований, сравнительно высокая оценка российской инфраструктуры и макроэкономической стабильности сводится на нет неприемлемо низкой оценкой качества отечественных институтов. В факторах эффективности таких провалов уже два: низкая эффективность рынка товаров и услуг и развитость финансового рынка. Ни в Бразилии, ни в Индии, ни в Китае, ни (отчасти) в Южной Африке столь мощных отрицательных выбросов нет. В результате, не самые выдающиеся на мировом фоне достижения стран БРИКС дают заметно лучший кумулятивный результат, чем отдельные российские провалы, которые не могут «выстрелить» в неблагоприятном для них внешнем окружении.

В последнее время в литературе все большее распространение получает точка зрения, что дискуссия о качестве российских институтов мало перспективна, проблема обсуждается уже не первое десятилетие, а «воз и ныне там», лучше сосредоточиться на более актуальных вопросах. Актуальных вопросов действительно достаточно, но отказ от решения так и нерешенной задачи напоминает попытку отказаться от освоения арифметики (ну не получается!) и сразу перейти к высшей математике. Так не бывает. Можно по-разному относиться к институциональной проблематике, но, очевидно, проблема существует. Пока здесь не будет достигнут значимый прогресс, ни о каком значимом повышении конкурентоспособности российской экономики говорить не приходится.

Место России в ИГК по факторам инновационности и конкурентоспособности

Ситуация с факторами инновационности и конкурентоспособности еще менее однозначна. Как и с факторами эффективности она более или менее логична при оценке экономик РФ и Китая. Низкие показатели по факторам базовых требований и эффективности в РФ закономерно приводят к совсем слабым результатам при оценке инновационности и конкурентоспособности российской экономики. Существенно менее острая, но в той же логике ситуация с китайской экономикой: оценка факторов инновационности и конкурентоспособности ниже, чем оценки предыдущих двух факторов.

В Бразилии, Индии и Южной Африке оценки факторов инновационности и конкурентоспособности чуть ниже, чем факторов эффективности, но существенно выше, чем базовых требований развития экономики. Так, и конкурентоспособность и инновационный потенциал индийских компаний соответствуют 40-му и 41-му местам в мире, а все остальные показатели (за исключением «развитости финансового рынка» и «размера внутреннего рынка») – 70–100-му местам.

Россия, например, по уровню технологического развития находится на 57-м месте в мире, а по конкурентоспособности компаний – на 119-м. Индия же – на 96-м месте по технологическому развитию, но на 40-м по конкурентоспособности своих компаний. Китай существенно доминирует над Индией по всем рассмотренным показателям (кроме развитости финансового рынка), но и его компании не столь конкурентоспособны, как индийские. Возможно, индийский прорыв в конкурентоспособности бизнеса связан с низкой стоимостью рабочей силы и/или спецификой национального производства (стоимость рабочей силы критична при производстве сравнительно простой продукции и перестает быть преимуществом при производстве сложной). Тем не менее индийский опыт весьма показателен: можно не иметь практически никаких достижений (в терминах рассматриваемого индекса), но при этом обладать вполне конкурентоспособной экономикой. Цена такого формата национального развития, правда, весьма высока – низкий уровень жизни населения.

В связи с вышесказанным особый интерес представляет ситуация с двумя основами: «конкурентоспособностью компаний»

(основа 11) и «инновационным потенциалом» (основа 12). Выше уже отмечалось, что подиндекс инновационного потенциала, рассчитанный как раз по этим основам, и задает резкое снижение итогового индекса конкурентоспособности экономики РФ. Общее в оценках основ 11 и 12 – чрезвычайно низкие оценки. Но абсолютные значения «негатива» различны. Так, по конкурентоспособности компаний РФ занимает 119-е место в мире, а по инновационному потенциалу – «только» 85-е.

Конкурентоспособность компаний оценивается по девяти показателям, и ни по одному из них Россия не попадает в первую сотню стран. С инновационным потенциалом ситуация также катастрофична, но ее масштабы чуть меньше. Из семи показателей «только» по одному Россия не входит в первую сотню стран (госзакупки высокотехнологичной продукции – 124-е место).

Существенно лучше ситуация с патентными заявками – 44-е место и со способностью к инновациям – 56-е место. Остальные показатели недопустимо низки (качество исследовательских институтов – 70-е место, расходы компаний на НИОКР – 79-е место, научно-техническое взаимодействие между университетами и промышленностью – 85-е место, доступность ученых и инженеров – 90-е место).

Отметим, что на уровне Правительства России отношение к проблеме низкой конкурентоспособности российских компаний, в отличие от научного сообщества [Кравченко и др., 2013], достаточно спокойное. Признается, что «конкурентоспособность предприятий обрабатывающей промышленности, безусловно, зависит от макроэкономической конъюнктуры, прежде всего, от динамики реального курса рубля, налоговой нагрузки и инфраструктурных ограничений. Вместе с тем проблемы развития промышленных компаний обусловлены внутренними факторами: низкой инновационной активностью на уровне отдельной организации или предприятия, невысоким качеством менеджмента, а также низкими стимулами к реформированию и модернизации» [Государственная программа Российской Федерации... 2013, с. 27].

Наконец, в ИГК приведены данные об основных факторах, препятствующих ведению бизнеса, по мнению руководителей национальных компаний. Формулировки факторов не тождественны формулировкам основ, используемых для расчета индекса, тем не менее их взаимосвязь легко просматривается (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Основные факторы, препятствующие ведению бизнеса, %

Источник: [The Global ..., 2012–2013, с. 304 (эл. ист. инф.)].

Так, выше уже отмечалась чрезвычайно низкая оценка качества российских институтов (133-е место в мире). В связи с этим не является неожиданным и основной фактор, препятствующий ведению бизнеса в России, – коррупция. Тем не менее его абсолютное значение все же обращает на себя внимание – 20,5. Это не самый высокий показатель в мире – в Кении он все же выше: 20,8, но уже в следующих за Россией Филиппинах, Нигерии и Парагвае значения ниже (19,3; 18,1; 17,8 соответственно).

Второй по значимости фактор – неэффективность государственного управления (оценка 11,9) – тесно связан с фактором тяжести государственного регулирования (*Burden of government regulation*), используемого при расчете основы «качество институтов». По тяжести государственного регулирования РФ занимает 130-е место в мире. Таким образом, оценки составителей индекса и представителей национального бизнеса несколько не противоречат друг другу.

Третий по негативной значимости фактор – доступ к финансированию (оценка 9,3) также вполне соответствует чис-

ленной оценке основы «развитость финансового рынка» – 130-е место в мире.

Уровень налогообложения во всем мире считается одним из главных препятствий для ведения бизнеса; Россия – не исключение. Зато следующие по значимости два фактора «недостаток квалифицированных кадров» и «низкая способность к инновациям» хорошо коррелируют с оценкой основы «инновационный потенциал» (108-е место в мире).

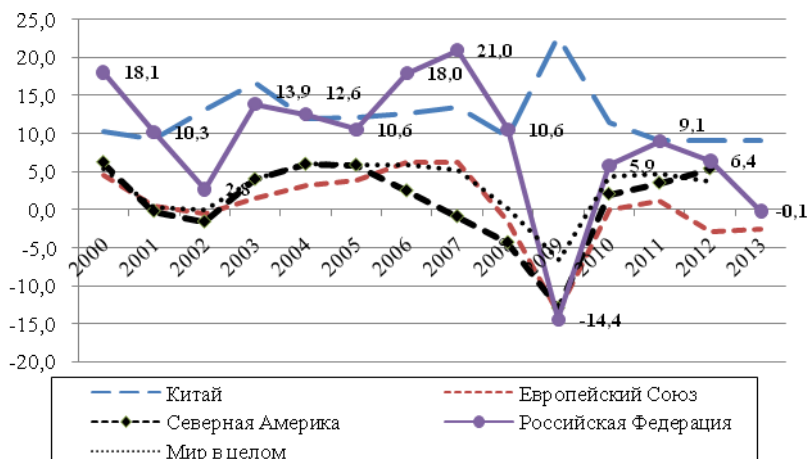
2.2. Инвестиционный процесс в России и создание инновационной экономики

Невысокое качество российского экономического роста определяется многими факторами. Рассмотрим, как в известной степени являющаяся их интегратором инновационная активность российского бизнеса влияет на конкурентоспособность отечественного товаропроизводителя. Проанализируем динамику инвестиций в создание инновационной экономики и инновационную активность в российском производственном секторе, оценим эффективность российской инновационной политики.

Инвестиции в основной капитал

В первом десятилетии XXI века по сравнению с последним десятилетием XX века в РФ произошло существенное оживление инвестиционной динамики [Акиндинова и др., 2014]. Для середины десятилетия характерны двузначные темпы роста инвестиций в основной капитал. В 2009 г. они заметно упали, но уже в 2010–2011 гг. начали быстро восстанавливаться. В 2012 г. темп вновь начал замедляться, а в 2013 г. и вовсе ушел хотя и в символический, но минус. Тем не менее среднегодовые темпы роста инвестиций в основной капитал в РФ до 2008 г. были заметно выше как среднемирового уровня, так и темпов роста инвестиций в развитых странах. В отдельные периоды Россия даже превышала по этому показателю Китай (рис. 2.3).

По данным Мирового банка доля инвестиций в ВВП РФ несколько выше, чем в большинстве развитых стран, хотя и остается примерно вдвое ниже, чем в Китае. Более того, в отличие от упомянутых развитых стран она растет (табл. 2.2).



Рассчитано по: [http://databank... (эл. ист. инф.)].

Рис. 2.3. Прирост инвестиций в основной капитал, % к предыдущему году

Данные Росстата [http://www.gks.ru/wps... efficiency/# (эл. ист. инф.)] говорят о более скромных российских результатах (доля инвестиций в основной капитал в ВВП в текущих ценах), % к итогу:

2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
18,2	17,4	18,1	20,8	21,4	20,9	20,6	20,3	20,8	20,6

Различия, по-видимому, связаны с тем, что согласно методике расчета, используемой Мировым банком, при расчете инвестиций учитываются изменения запасов [http://data.worldbank... (эл. ист. инф.)], а по методике Росстата – нет [http://www.gks.ru/wps... (эл. ист. инф.)].

Но основная проблема все же не в том, что именно учтено в инвестициях в основной капитал, а в том, как учтено. Выше уже отмечалось, что рыночный курс рубля к доллару и ППС рубля по ВВП существенно отличны. А рыночный курс рубля к доллару и курс рубля по ППС по инвестиционным товарам, напротив, весьма близки. Тогда, если ВВП РФ в рублях и инвестиции в рублях пересчитать в доллары по рыночному курсу или по ППС, доля инвестиций в ВВП, естественно, не изменится. Если же ВВП РФ оценивать в долларах по ППС по ВВП, а инвестиции по ППС для инвестиционных товаров, результат, очевидно, будет иным.

Таблица 2.2

Доля инвестиций в ВВП, %

Страна	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Российская Федерация	14	20,1	24,2	25,5	18,9	22,6	25,5	26,0
США	20	23,2	22,3	20,8	17,5	18,4	18,4	19,0
Австралия	25	27,4	27,8	28,9	27,7	27,3	26,9	28,0
Австрия	24	22,7	23,1	22,8	21,0	21,1	23,0	22,7
Бельгия	21	21,9	23,0	24,0	19,8	20,7	22,0	21,0
Великобритания	18	17,1	18,2	17,1	14,1	15,0	15,0	14,8
Германия	22	17,3	19,3	19,3	16,4	17,3	18,3	17,3
Дания	20	20,8	23,4	22,4	16,9	16,9	17,7	17,4
Италия	20	20,9	22,1	21,6	18,9	20,1	19,8	17,9
Испания	24	29,5	31,0	29,1	23,9	22,8	21,2	19,8
Китай	38	42,1	41,7	44,0	48,2	48,2	48,3	48,8
Нидерланды	22	19,0	20,4	20,5	18,4	17,8	18,1	17,5
Норвегия	24	21,5	25,8	24,5	22,3	23,3	23,8	24,9
Польша	27	19,3	24,4	23,9	20,3	21,0	22,1	20,7
Португалия	25	23,5	22,8	23,2	20,2	20,2	18,4	16,7
Республика Корея	31	29,7	29,4	31,2	26,3	29,5	29,5	27,6
Финляндия	20	21,8	22,9	22,3	18,6	18,5	20,5	19,8
Франция	19	20,0	22,0	21,9	18,9	19,3	20,8	19,8
Швеция	17	17,7	20,3	20,2	16,5	18,7	19,9	18,9
Швейцария	21	15,0	12,3	11,0	10,3	12,8	8,8	10,2
Япония	26	22,5	22,9	23,0	19,7	19,8	20,0	20,6

Источник: [World DataBank...(эл. ист. инф.)].

Действительно, если величину инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности по полному кругу организаций в РФ разделить на величину ВВП, то полученный результат совпадает с данными, приведенными выше.

Последние данные Росстата о ППС для инвестиционных товаров представлены за 2008 г. и почти в точности равны рыноч-

ному курсу (22,95 и 24,81 руб./долл., соответственно). Тогда, с учетом величины ППС для инвестиционных товаров доля инвестиций в ВВП в 2008 г. была отнюдь не 21,4%, как показывает Росстат, а всего лишь 13,3%. С учетом того что отношение оценки ППС по ВВП к рыночному курсу в 2013 г. по сравнению с 2008 г. почти не изменилось (0,58 и 0,60, соответственно), а доля инвестиций в ВВП, фиксируемая Росстатом, по сравнению с 2008 г. только снизилась, можно смело утверждать, что и в настоящее время реальная доля инвестиций в ВВП не больше 13%. А это уже существенно меньше, чем в развитых странах.

Соответствуют ли темпы роста инвестиций в основной капитал потребностям российской экономики? Данные по валовому накоплению на душу населения свидетельствуют – нет, не соответствуют. Российские показатели по данному показателю втрое ниже, чем в США, и в два-три, а в ряде случаев и более раз ниже, чем в развитых странах (табл. 2.3). И это без учета фактора ППС по инвестиционным товарам.

Росстат представляет данные о валовом накоплении на душу населения только за один, причем кризисный, год, в качестве нормы (100%) выбрав США. В дальнейшем в качестве базы для сравнения также будем использовать показатели экономики США, в ряде случаев представляя более широкую статистику.

Остановимся на проблеме инвестиционной активности подробнее. Данные табл. 2.4–2.5 дают основания для следующих выводов:

- Катастрофически малый объем инвестиций в российскую экономику в начале рассматриваемого периода (15,8% от уровня США). В начале 2000-х годов Россия является явным аутсайдером по объемам инвестиций.

- Устойчивое и довольно быстрое сокращение как абсолютного, так и относительного отставания от американского уровня на протяжении всего рассмотренного периода. Россия находится в группе стран-лидеров по темпам прироста инвестиций.

- Относительно (американского уровня) низкие подушевые объемы инвестиций в российскую экономику на конец рассмотренного периода (50%). Россия продолжает оставаться в группе стран аутсайдеров по абсолютным объемам инвестиций на душу населения.

Таблица 2.3

**Валовое накопление основного капитала на душу населения
за 2008 г., США – 100%**

Страна	%
Австралия	123
Австрия	101
Беларусь	37
Бельгия	106
Болгария	38
Венгрия	44
Германия	78
Греция	69
Дания	102
Израиль	57
Ирландия	129
Исландия	112
Испания	116
Италия	90
Казахстан	29
Канада	102
Киргизия	4
Латвия	46
Литва	42
Люксембург	238
Новая Зеландия	62
Норвегия	151
Польша	34
Португалия	69
Республика Корея	97
Российская Федерация	33
Соединенное Королевство (Великобритания)	70
США	100
Финляндия	97
Франция	88
Чешская Республика	60
Швеция	87
Эстония	63
Япония	91

Источник: [Российский статистический ежегодник..., 2013, с. 679].

Таблица 2.4

**Инвестиции в основной капитал на душу населения, ППС,
долл. США 2005 г.**

Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2010/ 2000, %
Беларусь	1228	1204	1290	1565	1886	2265	2994	3497	4339	4578	5403	..	440
Казахстан	1050	1317	1449	1574	1915	2433	3122	3624	3618	3547	3638	..	346
РФ	1259	1402	1453	1662	1871	2071	2453	2978	3270	2792	3039	3337	241
Болгария	1120	1363	1480	1686	1927	2533	2873	3229	3953	3274	2694	2494	241
Турция	1851	1279	1447	1631	2067	2396	2681	2732	2532	2023	2594	..	140
Словакия	3157	3580	3587	3491	3655	4293	4687	5106	5146	4124	4382	4994	139
Польша	2617	2363	2216	2216	2358	2512	2889	3398	3724	3674	3624	3949	138
Украина	702	752	784	969	1176	1231	1503	1874	1862	926	964	1063	137
Канада	5971	6147	6180	6496	6926	7492	7936	8130	8207	7060	7689	..	129
Норвегия	7575	7453	7326	7341	8113	9147	9961	10990	10863	9924	9011	9567	119
Швеция	5175	5185	5099	5164	5436	5853	6356	6871	6911	5793	6155	6505	119
Велико- британия	4836	4944	5109	5148	5379	5472	5785	6216	5888	5049	5187	5000	107
Израиль	4628	4372	3997	3750	3683	3734	4099	4535	4647	4408	4903	..	106
Бельгия	6136	6177	5873	5853	6285	6653	6778	7150	7231	6576	6431	6640	105
Франция	5362	5440	5296	5376	5516	5717	5902	6237	6222	5535	5573	5737	104
Греция	4255	4448	4852	5409	5409	5048	5777	7065	6030	5182	4393	3537	103
Швейцария	8038	7688	7552	7336	7596	7857	8212	8586	8542	7769	8154	8388	101
Германия	5984	5775	5413	5345	5334	5378	5827	6111	6201	5498	5832	6190	97
Австрия	7515	7408	7078	7382	7379	7370	7372	7605	7624	7008	7045	7527	94
Италия	5624	5775	5953	5832	5890	5922	6086	6152	5877	5156	5241	5123	93
Дания	6139	6033	6015	5990	6209	6479	7382	7381	7033	5884	5716	5858	93
Испания	6723	6966	7103	7399	7649	8057	8499	8719	8176	6657	6225	5889	93
США	7984	7830	7548	7728	8141	8494	8626	8427	7919	6652	6578	6752	82
Португалия	5616	5614	5397	4980	4950	4905	4825	4940	4918	4490	4348	3877	77
РФ к США, %	15,8	17,9	19,3	21,5	23,0	24,4	28,4	35,3	41,3	42,0	46,2	49,4	293

Рассчитано по: [http://www1... Formation (эл. ист. инф.)].

Таблица 2.5

**Инвестиции в основной капитал на душу населения, ППС,
% (США – 100%)**

Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Норвегия	0,95	0,95	0,97	0,95	1,00	1,08	1,15	1,30	1,37	1,49	1,37	1,42
Швейцария	1,01	0,98	1,00	0,95	0,93	0,93	0,95	1,02	1,08	1,17	1,24	1,24
Канада	0,75	0,79	0,82	0,84	0,85	0,88	0,92	0,96	1,04	1,06	1,17	...
Австрия	0,94	0,95	0,94	0,96	0,91	0,87	0,85	0,90	0,96	1,05	1,07	1,11
США	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Бельгия	0,77	0,79	0,78	0,76	0,77	0,78	0,79	0,85	0,91	0,99	0,98	0,98
Испания	0,84	0,89	0,94	0,96	0,94	0,95	0,99	1,03	1,03	1,00	0,95	0,87
Швеция	0,65	0,66	0,68	0,67	0,67	0,69	0,74	0,82	0,87	0,87	0,94	0,96
Германия	0,75	0,74	0,72	0,69	0,66	0,63	0,68	0,73	0,78	0,83	0,89	0,92
Дания	0,77	0,77	0,80	0,78	0,76	0,76	0,86	0,88	0,89	0,88	0,87	0,87
Франция	0,67	0,69	0,70	0,70	0,68	0,67	0,68	0,74	0,79	0,83	0,85	0,85
Беларусь	0,15	0,15	0,17	0,20	0,23	0,27	0,35	0,41	0,55	0,69	0,82	...
Италия	0,70	0,74	0,79	0,75	0,72	0,70	0,71	0,73	0,74	0,78	0,80	0,76
Великобритания	0,61	0,63	0,68	0,67	0,66	0,64	0,67	0,74	0,74	0,76	0,79	0,74
Израиль	0,58	0,56	0,53	0,49	0,45	0,44	0,48	0,54	0,59	0,66	0,75	
Греция	0,53	0,57	0,64	0,70	0,66	0,59	0,67	0,84	0,76	0,78	0,67	0,52
Словакия	0,40	0,46	0,48	0,45	0,45	0,51	0,54	0,61	0,65	0,62	0,67	0,74
Казахстан	0,13	0,17	0,19	0,20	0,24	0,29	0,36	0,43	0,46	0,53	0,55	...
Польша	0,33	0,30	0,29	0,29	0,29	0,30	0,33	0,40	0,47	0,55	0,55	0,58
Российская Федерация	0,16	0,18	0,19	0,22	0,23	0,24	0,28	0,35	0,41	0,42	0,46	0,49
Болгария	0,14	0,17	0,20	0,22	0,24	0,30	0,33	0,38	0,50	0,49	0,41	0,37
Турция	0,23	0,16	0,19	0,21	0,25	0,28	0,31	0,32	0,32	0,30	0,39	...
Украина	0,09	0,10	0,10	0,13	0,14	0,14	0,17	0,22	0,24	0,14	0,15	0,16

Рассчитано по: [http://www1... Formation (эл. ист. инф.)].

Очевидно, страна, претендующая на статус развитой, не может обеспечить себе этот статус при инвестициях в свою экономику кратно меньше, чем другие развитые страны [Рязанов, 2013]. Таким образом, для достижения цели, поставленной в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации: «В 2015–2020 гг. Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП (по паритету покупательной способности)» [Концепция..., 2008, с. 10], – требуется дальнейшее увеличение темпов инвестиций.

Означает ли рассмотренная инвестиционная динамика, что проблема создания инновационной экономики решается сама собой? Действительно, в широком смысле почти все инвестиции инновационны [Голиченко, 2006]. Производственные характеристики машин и оборудования, приобретаемых взамен выбывающих или для расширения производства, как правило, выше, чем у имеющихся и, тем более, заменяемых изношенных образцов. Не меньше различий и в технологии строительства новых (по сравнению со старыми) производственных зданий и сооружений. Активные инвестиции, таким образом, преобразуют технологическую основу экономики на заведомо инновационной основе [Кравченко, 2010].

Тем не менее наличие современной системы производственных мощностей – необходимое, но недостаточное условие создания инновационной экономики [Березинская, Ведев, 2014]. Можно добывать сырье, используя новые и даже экологически чистые технологии, перерабатывать его на не менее современных мощностях. Это будет развитая, возможно эффективная, но *не обязательно* инновационная экономика. Конституирующий признак инновационной экономики – способность создавать новые продукты и технологии.

Не худшие показатели инвестиционной активности в РФ в последние годы не дают ответ на вопрос: создана (создается) инновационная в России экономика или нет? Попытаемся на него ответить.

По методологии ООН к высокотехнологичным отраслям относятся: аэрокосмическая, электронная, фармацевтическая, энергетическая промышленность и ряд отраслей машиностроения. Продукция именно этих отраслей в первую очередь определяет

характер процессных и, соответственно, продуктовых инноваций для всех отраслей экономики и составляет основу национального высокотехнологичного экспорта [Борисов, Почукаева, 2013]. Рассмотрим динамику инвестиций в эти, назовем их инновационно-образующие, отрасли.

Росстат представляет данные по инвестициям в основной капитал по видам экономической деятельности в текущих ценах. Чтобы частично снять проблему инфляции и, главное, понять: велики или малы объемы российских инвестиций в эти отрасли, пересчитаем их в доллары по среднегодовому рыночному курсу соответствующих лет¹.

На первый взгляд динамика благоприятна: за семь лет инвестиции здесь увеличились почти втрое (правда, без учета инфляции по доллару). Наблюдавшееся сокращение инвестиций в период кризиса в 2012 г. было полностью преодолено (табл. 2.6). Однако положительная динамика – одно, а абсолютный уровень – другое. Сравним отечественные показатели с результатами, достигнутыми в других странах (в данном случае с США). Так, абсолютные объемы инвестиций в рассматриваемые отрасли в последние годы были кратно меньше, чем в США (рис. 2.4). Таким образом, ни о каком прорыве в создании инновационной экономики говорить не приходится.

Этот тезис только усиливается, если обратиться к данным, представленным на рис. 2.4(а). Действительно, доля инновационно-образующих отраслей в РФ в общем объеме инвестиций в основной капитал постепенно уменьшается. В 2012 г. ситуация изменилась, но только время покажет: это перелом тенденции или случайность.

В США ситуация иная. Если в 2006 г. доля инвестиций в инновационно-образующие отрасли была лишь немногим выше российской, то в 2012 г. американская доля была уже в 1,7 раза выше российской, что хорошо иллюстрирует реальные приоритеты в инновационном развитии обеих стран.

¹ Расчет осуществляется по рыночному курсу рубля к доллару, так как основная часть оборудования в указанные отрасли импортная. Цены на российское оборудование также тяготеют к мировым, поэтому применение рыночного курса рубля к доллару в данном случае более обоснованно, чем проведение расчетов по ППС.

Таблица 2.6

**Инвестиции в основной капитал
по видам экономической деятельности в РФ и США**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>РФ, млн руб.</i>								
Производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов),	31922	46584	58685	75311	55234	61987	60533	71153
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования *	19590	22851	32554	40811	33447	35123	45136	60404
Производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	14718	22218	27846	33055	37611	43721	59647	76399
Итого	66229	91653	119085	149177	126291	140832	165315	207956
<i>РФ, млрд долл.</i>								
Производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	1,11	1,71	2,30	3,04	1,74	2,03	2,06	2,29
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,68	0,84	1,27	1,64	1,06	1,15	1,54	1,94
Производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	0,51	0,82	1,09	1,33	1,19	1,43	2,03	2,46
Итого:	2,3	3,4	4,7	6,0	4,0	4,6	5,6	6,7
Доля в совокупных инвестициях, %	1,8	1,9	1,8	1,7	1,6	1,5	1,5	1,7
<i>США, млрд долл.</i>								
Производство машин и оборудования	9,6	10,5	11,2	13,3	10	11,1	12,4	12,5
Электронное оборудование	32,9	30,3	37,1	42,6	23,5	26,4	28,8	29,2
Электрооборудование	2,7	3,6	3,8	4,2	3,2	3,3	3,7	3,7
Транспортное оборудование (без автомобилей)	5,7	6	7,3	8,1	6,5	6,7	7,2	7,3
Итого:	50,9	50,4	59,4	68,2	43,2	47,5	52,1	52,7
Доля в совокупных инвестициях, %	2,4	2,2	2,6	3,2	2,6	2,8	2,9	2,9

* В подраздел «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» входят: Производство офисного оборудования и вычислительной техники, Производство электрических машин и электрооборудования, Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи, Производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото и кинооборудования; часов.

Рассчитано по: [эл. ист. инф.: ЦБСД...; [www.bea.gov, Table 3.7ES...](http://www.bea.gov/Table 3.7ES...); <http://www.cbr...05.htm>; <http://www.cbr...06.htm>; <http://www.cbr...07.htm>; <http://www.cbr...08.htm>; <http://www.cbr...09.htm>; <http://www.cbr...10.htm>; <http://www.cbr...11.htm>; <http://www.cbr...12.htm>].

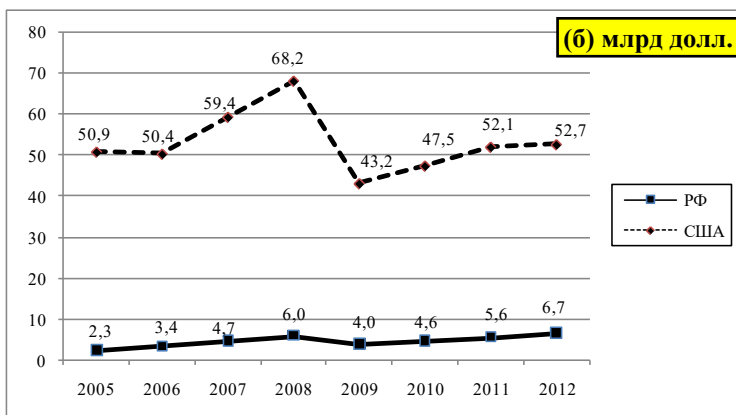
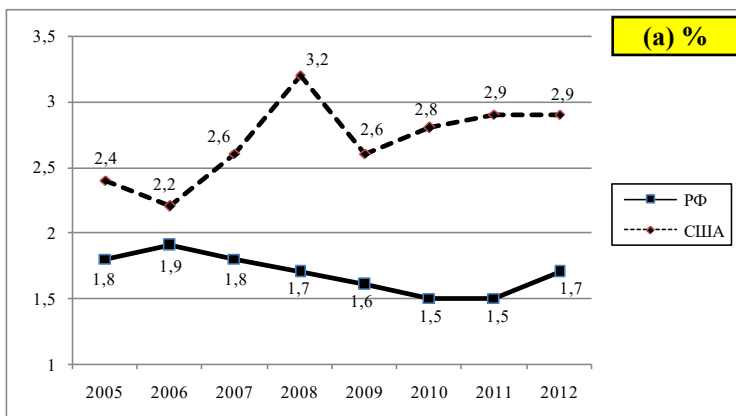


*Рис. 2.4. Инвестиции в высокотехнологичные отрасли
в инвестициях в основной капитал*

Рассчитано по: [эл. ист. инф.: ЦБСД...; www.bea.gov, Table 3.7ES...; <http://www.cbr...05.htm>; <http://www.cbr...06.htm>; <http://www.cbr...07.htm>; <http://www.cbr...08.htm>; <http://www.cbr...09.htm>; <http://www.cbr...10.htm>; <http://www.cbr...11.htm>; <http://www.cbr...12.htm>].

Обращение к статистике иностранных инвестиций в экономику России демонстрирует интересную тенденцию. Если интерес отечественных инвесторов к инновационно-образующим отраслям невелик (что ведет к снижению доли этих отраслей в совокупных инвестициях), то иностранные инвесторы ведут себя иначе. Мало того, что иностранные инвестиции в российские обрабатывающие производства более чем вдвое выше, чем в добывающую промышленность (рис. 2.5) (российские инвестиции между этими отраслями распределены примерно поровну), так и доля иностранных инвестиций в инновационно-образующие отрасли, в отличие от российских инвесторов, быстро растет (рис. 2.6–2.7).

Скорее всего, данная ситуация объясняется не тем, что иностранные инвесторы верят в российскую обрабатывающую промышленность больше, чем отечественные, а тем, что к самым привлекательным объектам в добыче углеводородного сырья их просто не пускают [The Russia..., 2011, с. 47]. Тем не менее тенденция налицо: иностранные инвестиции в российские инновационно-образующие отрасли растут и в абсолютном выражении, и в относительном, российские – только в абсолютном. В то же время далеко идущих выводов на данном основании сделать нельзя: абсолютные объемы иностранных инвестиций в рассмотренные отрасли ничтожны – менее 2% от их общей суммы. Тем не менее тенденция положительная, что хотя и не дает оснований говорить об особенных улучшениях, но все же свидетельствует об отсутствии явных ухудшений в российском инновационном секторе.

Возвращаясь к теме относительно высоких темпов инвестиций в РФ в последнее десятилетие, отметим, что большая часть этих инвестиций направляется в строительство зданий, сооружений и жилья, которые скорее являются продуктом, а не основой инновационного развития. На машины, оборудование и транспортные средства – ту часть основных фондов, где материализуются и создаются инновации – приходится лишь немногим более одной трети инвестиций (табл. 2.7).

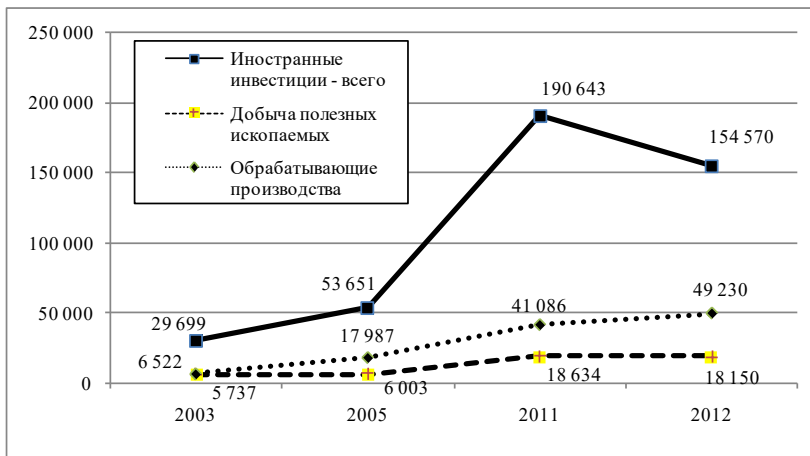


Рис. 2.5. Поступление иностранных инвестиций по видам экономической деятельности, млн долл.

Источник: [Россия в цифрах..., 2013, с. 481].

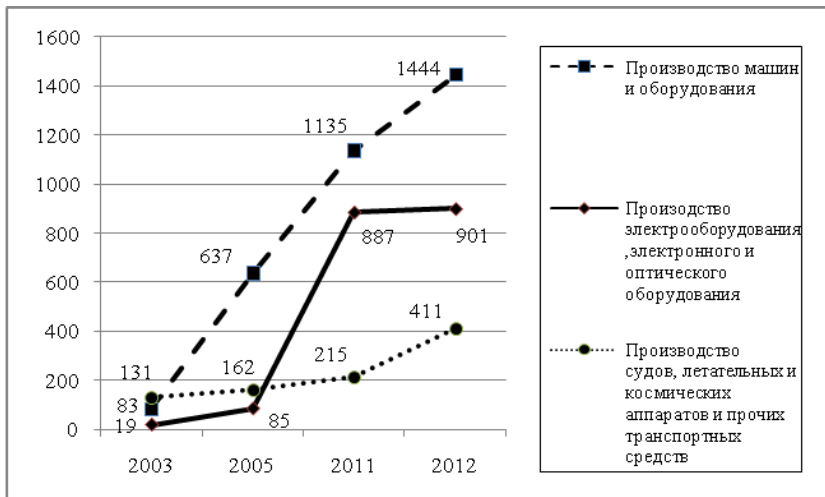
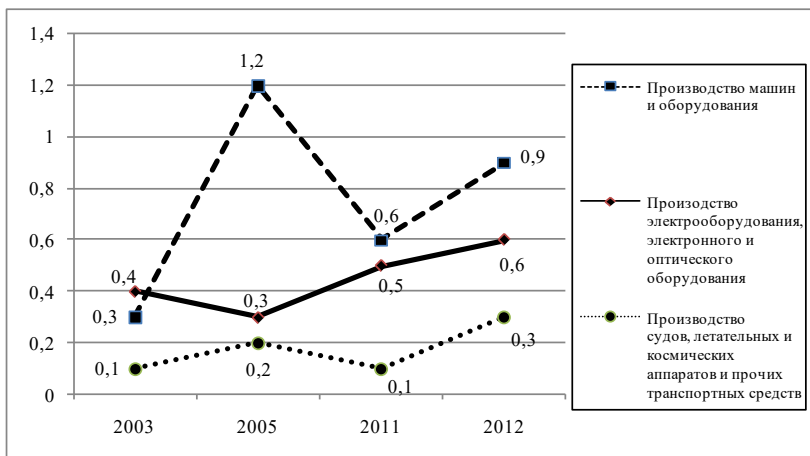


Рис. 2.6. Поступление иностранных инвестиций в инновационно-образующие отрасли, млн долл.

Источник: [Россия в цифрах, 2013, с. 481–483].



Источник: [Россия в цифрах..., 2013, с. 481–483].

Рис. 2.7. Доля инновационно-образующих отраслей в общем объеме иностранных инвестиций, %

Таблица 2.7

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов, % к итогу

Вид основных фондов	1998	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Жилища	16,3	11,3	12	13,6	13	12,2	12,7	15,2
Здания (кроме жилых) и сооружения	45,1	43,1	40,4	42,6	43,7	43,3	43,3	42,6
Машины, оборудование, транспортные средства	29,9	36,6	41,1	37,7	37,2	37,9	37,9	36,3
Прочие	8,7	9	6,5	6,1	6,1	6,6	6,1	5,9

Источник: [Россия в цифрах..., 2013, с. 473].

Инвестиции в фундаментальную и прикладную науку

Для формирования инновационной экономики не менее важна функция государства как финансового донора фундаментальной и прикладной науки [Иванов, 2014]. Общим местом в экономической литературе считается утверждение, что масштабы инвестиций в науку в России неадекватны требованиям сегодняшнего дня [Миндели, Остапук, 2014]. Это правда, но лишь отчасти. Действительно, валовые внутренние расходы на исследования и разработки в процентах к ВВП в России традиционно невелики и не имеют явно выраженной тенденции к росту. От стран лидеров (США, Швеция, Япония, Финляндия, Израиль) Россия отстает примерно втрое (рис. 2.8).

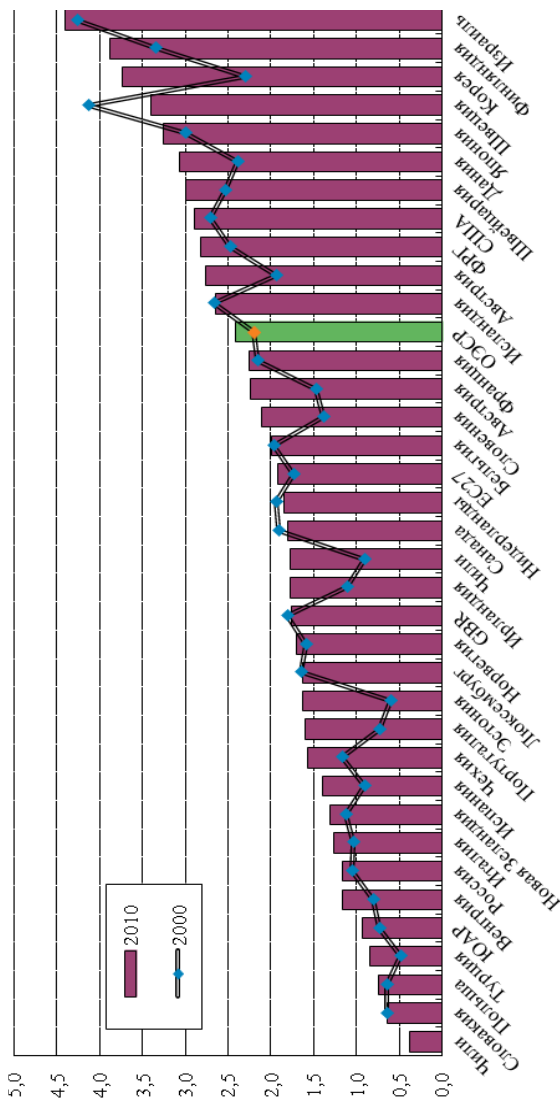


Рис. 2.8. Валовые внутренние расходы на исследования и разработки, в % к ВВП
 Источник: [OECD ..., 2013 (эл. ист. инф.)].

Кроме того, существует еще большая группа стран, которым Россия по рассматриваемому показателю также уступает, но это отставание не принципиально велико. Во всяком случае, не настолько, чтобы объяснить колоссальное отставание по результирующим показателям эффективности национальной промышлен-

ной политики, рассмотренным выше. К тому же, валовые внутренние расходы на исследования и разработки в процентах к ВВП – относительный показатель. Абсолютные масштабы затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки России не так уж малы. Общие расходы на НИОКР в РФ выше, чем в Италии, Бразилии, Тайване, Швеции и многих других странах (табл. 2.8). Даже Израиль, один из признанных лидеров в инновационной гонке, тратит на НИОКР вдвое меньше, чем РФ.

Таблица 2.8

**Внутренние затраты на исследования и разработки по странам
(в расчете по ППС национальных валют), млн долл. США**

Страна	1991	2000	2011
США	161 387,8	268 121,2	401 571,0
Китай	7 535,9	27 207,3	178 980,7
Япония	73 377,7	98 896,4	140 832,8
Германия	39 563,9	52 357,7	86 299,4
Республика Корея	7 140,8	18 558,5	58 184,9
Франция	24 375,9	92 967,0	43 990,8
Великобритания	19 346,8	27 863,3	39 137,8
Россия	19 991,3	10 726,9	33 725,2
Бразилия	...	12 451,2	26 016,5
Канада	8 632,9	16 889,7	24 345,9
Индия	...	12 275,8	24 324,7
Италия	12 505,4	15 251,2	24 269,2

Источник: [Наука..., 2012, с. 27].

Динамика затрат на исследования и разработки

Внутренние затраты на исследования и разработки (рис. 2.9) составляют (в разные годы) от 4,9% до 6,6% от всех инвестиций в основной капитал (рис. 2.10). Много это или мало? Скорее мало. Россия занимает (по разным оценкам) 5–6-е место в мире¹ по производству ВВП (по ППС). А по затратам на исследования и разработки (также по ППС) – 8-е (рис. 2.11). При этом по размерам ВВП Россия опережает Францию и Великобританию, а по внутренним затратам на исследования и разработки, напротив, отстает от них. Затраты Республики Корея на проведение исследований и разработок почти вдвое выше, чем в РФ (при этом Корея находится на 12-м месте по ВВП). Отставание от Германии уже очень значительно, а уровень расходов на исследования и разработки в Японии, Китае и, особенно, в США по российским меркам и вовсе представляется недостижимым.

¹ Пятое место по оценке Всемирного Банка и шестое по оценкам Международного валютного фонда и ЦРУ [[http://ru.wikipedia ..._note-1](http://ru.wikipedia..._note-1) (эл. ист. инф.)].

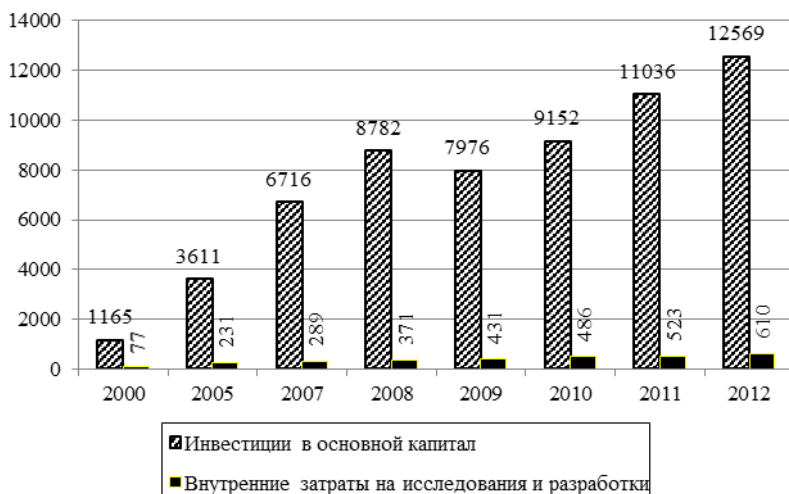


Рис. 2.9. Инвестиции в основной капитал и внутренние затраты на исследование и разработки в РФ, в текущих ценах, млрд руб.

Рассчитано по: [Россия в цифрах..., 2013, с. 466; Российский статистический ежегодник..., 2012, с. 564].

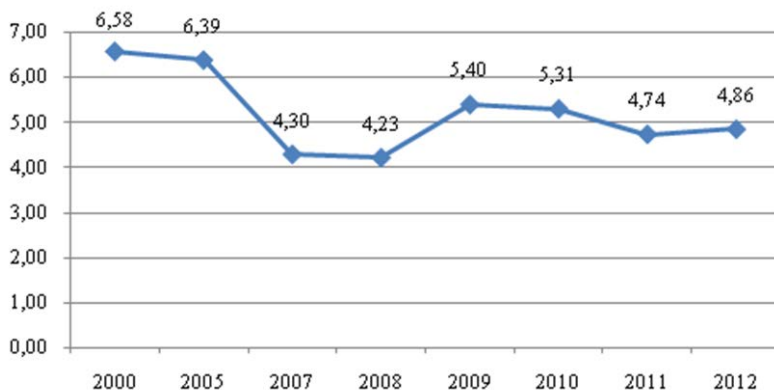


Рис. 2.10. Внутренние затраты на исследования и разработки в инвестициях в основной капитал в РФ, %

Рассчитано по: [Россия в цифрах..., 2013, с. 466; Российский статистический ежегодник..., 2012, с. 564].

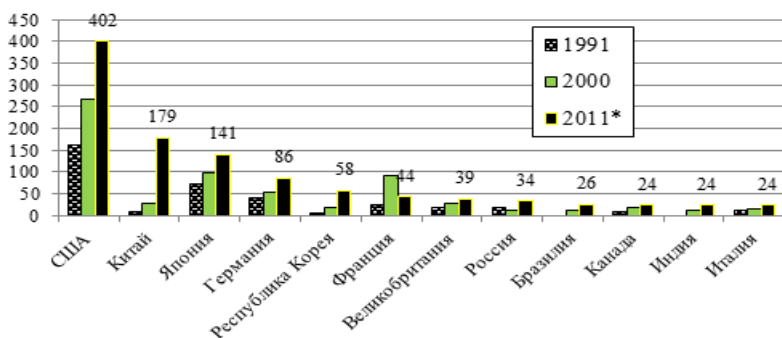


Рис. 2.11. Внутренние затраты на исследования и разработки по странам (млрд долл. США; в расчете по ППС национальных валют)

* Или ближайшие годы, по которым имеются данные.

Рассчитано по: [Наука..., 2012, с. 27].

Если отнести уровень внутренних затрат на исследования и разработки к ВВП, то Россия оказывается уже на 11-м месте в мире (рис. 2.12).

Рассмотренные данные демонстрируют еще одну характерную тенденцию: затраты на исследования и разработки растут, но темпы их роста во второй половине первого десятилетия нового века уменьшились и в настоящее время примерно равны темпам

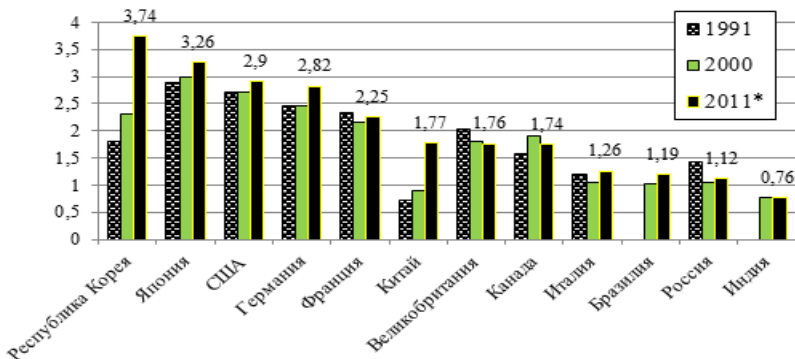


Рис. 2.12. Внутренние затраты на исследования и разработки по странам в % к ВВП

* Или ближайшие годы, по которым имеются данные.

Рассчитано по: [Наука..., 2012, с. 28].

роста инвестиций в основной капитал. Следствием этого снижения стала стабилизация доли инвестиций в исследования и разработки в общем объеме инвестиций на более низком уровне, чем в начале десятилетия (рис. 2.13, см. рис. 2.9). Таким образом, отнюдь не самые передовые по мировым меркам позиции России в инновационном процессе в лучшем случае стабилизировались на невысоком уровне, а, с учетом абсолютных величин разрыва с развитыми странами, – скорее ухудшаются.

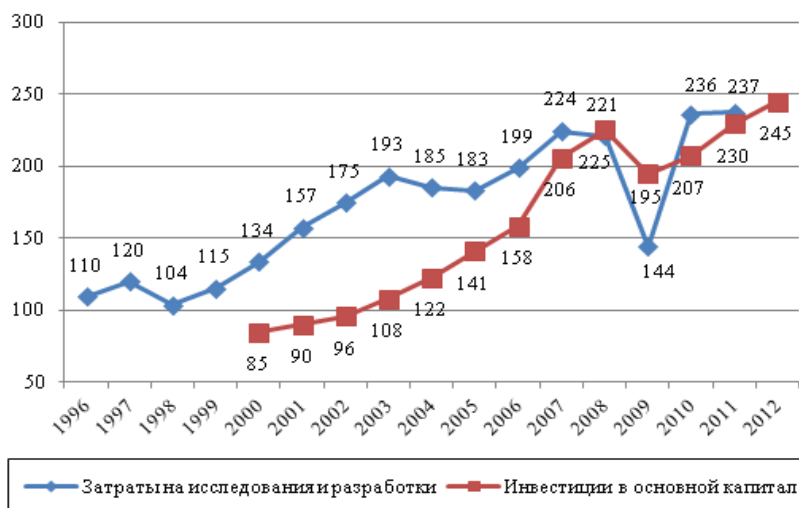


Рис. 2.13. Инвестиции в основной капитал и динамика внутренних затрат на исследование и разработки, 1995 г. – 100%

Рассчитано по: [Россия в цифрах..., 2013; Индикаторы науки..., 2013, с. 75].

Структура затрат на исследования и разработки

В слабо растущих затратах на исследования и разработки обращает на себя внимание следующая особенность – подавляющая их часть приходится на текущие затраты¹. Капиталь-

¹ Текущие затраты охватывают: оплату труда, страховые взносы в пенсионный фонд, ФСС, ФФОМС, ТФОМС, затраты на приобретение оборудования за счет себестоимости работ, другие материальные затраты (стоимость приобретаемых со стороны сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии, работ и услуг производственного характера и др.), прочие текущие затраты.

ные затраты¹, т.е. затраты на создание материальной основы для создания инноваций, хотя и имеют тенденцию к росту, невелики (рис. 2.14).

Обращение к структуре текущих затрат только усиливает ощущение странной специфики российского инновационного процесса. Если в 2000 г. половину текущих затрат составляли затраты на оплату труда и страховые взносы, то в 2011 г. доля этих затрат превысила уже 60%. Затраты же на приобретение нового оборудования – без которого трудно представить создание инноваций – с символических 5% в 2000 г. уменьшилась до 4% к 2011 г. Доля материальных затрат за рассмотренный период также заметно снизилась. Зато традиционно для российской статистики маловнятная статья «прочие затраты» на протяжении всего десятилетия впятеро превышала долю затрат на приобретение оборудования (рис. 2.15).

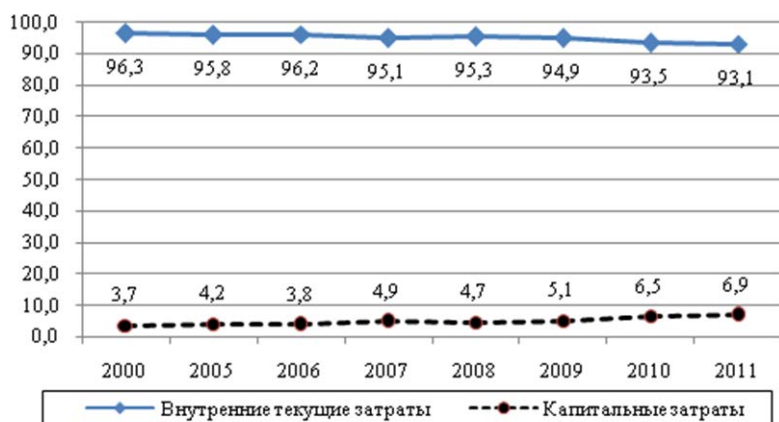


Рис. 2.14. Внутренние затраты на исследования и разработки по видам затрат, %

Рассчитано по: [Российский статистический ежегодник..., 2012, с. 564].

¹ Капитальные затраты включают: приобретение земельных участков, строительство или покупку зданий, приобретение оборудования, включаемого в состав основных фондов, и пр. [Российский статистический ежегодник..., 2012, с. 579].

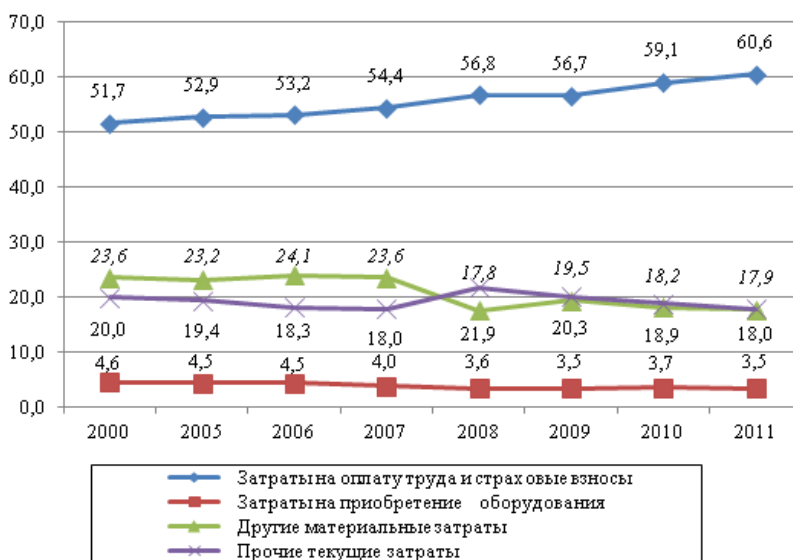


Рис. 2.15. Внутренние текущие затраты на исследования и разработки по видам затрат, %

Рассчитано по: [Российский статистический ежегодник..., 2012, с. 565].

Таким образом, в структуре затрат устойчиво растет только оплата труда, все остальные затраты сокращаются. Нет сомнений, что инновации создаются высококвалифицированными работниками, требующими высокой заработной платы. Не менее очевидно, что сколько-нибудь серьезные инновации не могут быть созданы на устаревшей технической базе. Наблюдаемая невысокая доля затрат на создание новых и обновление действующих фондов заставляет предположить, что финансовые ресурсы, направляемые на исследования и разработки, в действительности достаточны (если достаточны) только для сохранения имеющихся трудовых коллективов, занятых в соответствующих сферах деятельности. На обновление производственной базы денег уже не хватает.

Косвенно этот тезис подтверждается показателями фондовооруженности рабочего места. С одной стороны, фондовооруженность персонала, занятого исследованиями и разработками, заметно выше, чем в обрабатывающих производствах (рис. 2.16). С другой, – темпы роста фондовооруженности уступают аналогичной величине по обрабатывающим производствам (рис. 2.17).

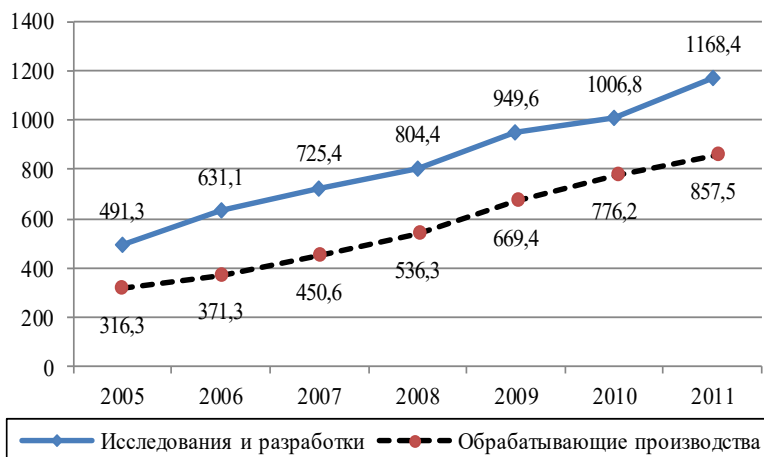


Рис. 2.16. Фондовооруженность рабочего места, тыс. руб./чел.

Рассчитано по: [Индикаторы науки...: 2013, с. 108; www.gks.ru ЦБСД (эл. ист. инф.)].

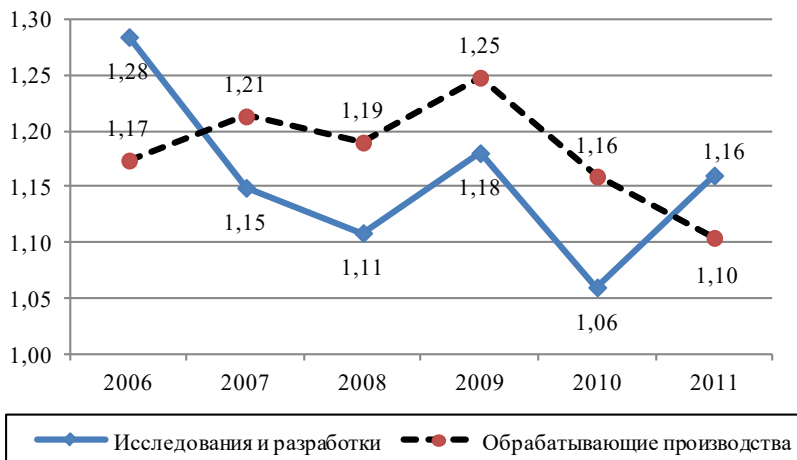


Рис. 2.17. Темпы роста фондовооруженности рабочего места, %

Рассчитано по: [Индикаторы науки..., 2013, с. 108; www.gks.ru ЦБСД (эл. ист. инф.)].

Данные о темпах роста фондовооруженности демонстрируют только приоритеты развития отдельных отраслей. Абсолютные значения темпов, рассчитанные на основе текущих цен, скорее вводят в заблуждение. Действительно, в постоянных ценах 1995 г. стоимость основных средств в исследованиях и разработках в 2011 г. составляла лишь 2/3 от уровня 1995 г. При этом 1995 г. никак нельзя отнести к периоду расцвета российской инновационной деятельности. Показатели 2000 г., правда, еще хуже. Тем не менее, если темпы роста стоимости основных средств исследований и разработок в постоянных ценах не изменятся, то только чтобы достичь технической оснащенности в сфере создания инноваций, соответствующей уровню 1995 г., России потребуется еще лет двадцать.

Отметим, что если по основным фондам в целом еще наблюдается положительная динамика, то в части машин и оборудования нет и ее. В 2000 г. стоимость машин и оборудования в исследованиях и разработках по сравнению с 1995 г. сократилась вдвое. За прошедшие одиннадцать лет ситуация не изменилась (рис. 2.18).

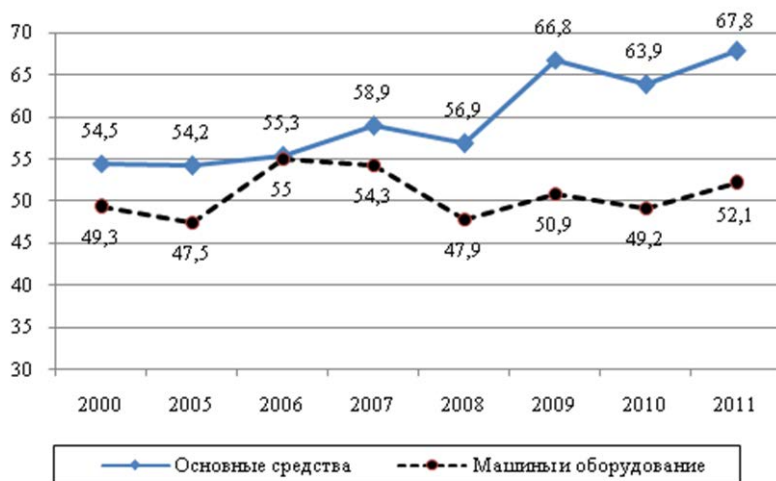


Рис. 2.18. Стоимость основных средств исследований и разработок (в постоянных ценах 1995 г. – 100%)

Рассчитано по: [Индикаторы науки..., 2013, с. 110].

Внутренние текущие затраты на исследования и разработки состоят из трех частей: затрат на фундаментальные исследования¹, прикладные исследования² и разработки³. Основная часть затрат приходится на разработки, затраты на фундаментальные и прикладные исследования делятся примерно поровну (рис. 2.19).



Рис. 2.19. Внутренние текущие затраты на исследования и разработки по видам затрат, %

Рассчитано по: [Российский статистический ежегодник..., 2012, с. 565].

¹ Фундаментальные исследования – экспериментальные или теоретические исследования, направленные на получение новых знаний без какой-либо конкретной цели, связанной с использованием этих знаний. Их результат – гипотезы, теории, методы и т.п. Фундаментальные исследования могут завершаться рекомендациями о проведении прикладных исследований для выявления возможностей практического использования полученных научных результатов, научными публикациями и т.п. [Методологические пояснения..., 2012, с. 579].

² Прикладные исследования – оригинальные работы, направленные на получение новых знаний с целью решения конкретных практических задач. Прикладные исследования определяют возможные пути использования результатов фундаментальных исследований, новые методы решения ранее сформулированных проблем [Методологические пояснения..., 2012, с. 579].

³ Разработки – систематические работы, которые основаны на существующих знаниях, полученных в результате исследований и (или) практического опыта, и направлены на создание новых материалов, продуктов, процессов, устройств, услуг, систем или методов. Эти работы могут также предполагать значительное усовершенствование уже имеющихся объектов [Методологические пояснения..., 2012, с. 579].

В разных странах мира распределение затрат между фундаментальными, прикладными исследованиями и разработками существенно различно. В Китае, например, фундаментальные исследования практически не ведутся, масштабы прикладных исследований также невелики. Почти весь исследовательский бюджет состоит из затрат на разработки. Российская структура внутренних затрат на исследования и разработки почти тождественна американской (табл. 2.9).

Таблица 2.9

Структура внутренних текущих затрат на исследования и разработки по видам затрат: 2012, % (все затраты = 100%)

Страна	Фундаментальные исследования	Прикладные исследования	Разработки
Россия	16,5	19,7	63,8
Великобритания	13,2	47,3	39,5
Дания	17,6	26,7	55,7
Израиль	11,9	10,8	77,3
Испания	22,3	42,5	35,2
Италия	25,7	48,6	25,7
Китай	5,2	16,8	78,0
Норвегия	19,6	39,3	41,1
Польша	39,7	20,5	39,8
Португалия	23,5	38,4	38,1
Румыния	44,6	48,7	6,7
Словакия	46,8	23,4	29,8
Словения	13,5	64,7	21,8
США	19,0	17,8	63,2
Чешская Республика	30,2	24,3	45,5
Япония	12,7	22,3	65,1

Источник: [Индикаторы науки..., 2014, с. 359].

Инновационная активность в российском производственном секторе

Вялая динамика затрат на исследования и разработки, ситуация, когда в научно-технической сфере «ничего не происходит», давно обсуждается в литературе [Иванова и др., 2008; Казанцев, 2012]. Ин-

терес российского бизнеса к инновациям за последние десять лет в лучшем случае не изменился, а, скорее, даже снизился. В 2012 г., как и десятилетие назад, лишь около 10% предприятий осуществляли технологические инновации [Российский статистический ежегодник..., 2012, с. 572], %:

2000	2005	2006	2008	2009	2010	2011	2012
10,6	9,3	9,4	9,6	9,4	9,3	9,6	9,9

Вместе с тем, по классификации Росстата, технологические инновации – это «конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового либо усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, нового либо усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности» [Методологические пояснения..., 2012, с. 580]. Таким образом, ежегодно только каждое десятое предприятие как-то совершенствует выпускаемую продукцию или технологию ее производства. Еще меньший интерес к инновациям проявляет малый бизнес: в 2011 г. технологические инновации осуществляли лишь 5% малых предприятий (в 2000 г. таких предприятий был вообще 1%). [Российский статистический ежегодник..., 2012, с. 572]¹.

За низкими показателями инновационной активности по промышленности в целом скрывается ее определенная дифференциация по отдельным производствам [Кузнецова, Рудь, 2013]. Так, существенно ниже средней инновационная активность в добыче полезных ископаемых (кроме топливно-энергетических [Токарев, 2011]), но выше средней в обрабатывающих производствах. В обрабатывающих производствах инновационная активность однозначно коррелирует с характером производства. Лучшие показатели инновационной активности у высокотехнологичных производств, несколько хуже – у среднетехнологичных высокого уровня, еще хуже у среднетехнологичных низкого уровня, и наихудшие – у низкотехнологичных производств (табл. 2.10).

¹ По данным формы федерального статистического наблюдения № 2-МП Инновация "Сведения о технологических инновациях малого предприятия", без учета микропредприятий (1 раз в 2 года за нечетные года), в процентах от общего числа обследованных предприятий.

Таблица 2.10

**Инновационная активность организаций
по видам экономической деятельности в 2010–2012 гг., %**

Вид экономической деятельности	Совокупный уровень инно- вационной ак- тивности орга- низаций			Удельный вес организаций, осу- ществлявших инновации отдель- ных типов в общем числе обследо- ванных организаций					
				техноло- гические		организа- ционные		маркетин- говые	
	2010	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределе- ние электроэнергии, газа и воды									
Всего	10,8	11,1	11,1	9,6	9,9	3,5	3,2	2,5	2,2
Добыча полезных ископаемых	7,8	8,4	8,2	6,8	7	3,9	3,1	0,7	0,6
Добыча топливно- энергетических полезных ископаемых	9,7	11,3	10	9	8,3	5,8	4,1	1,1	0,4
Добыча полезных ископаемых, кроме топ- ливо-энергетических	5,3	4,5	5,8	3,9	5	1,2	1,8	1,2	0,8
Обрабатывающие производства	13	13,3	13,4	11,6	12	4,1	3,9	3,4	3
<i>Высокотехнологичные</i>	29,1	30,1	31,3	28	30,1	9,3	9,2	6,7	6
Производство фармацевти- ческой продукции	25,5	24,7	23,3	22,4	23,3	4,7	3,9	8,8	6,7
Производство офисного оборудования и вычисли- тельной техники	26,8	27,5	27,3	25	25	10	6,8	7,5	4,5
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения, связи	42,3	36,1	36,3	33,5	35	9,7	10,5	5,2	5,4
Производство медицинских изделий; средств измере- ния, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кино- оборудования; часов	27,1	27,2	30	25,5	28,4	8,6	8,8	6,4	6,4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Производство летательных аппаратов, включая космические	34,5	35,6	36,8	33,6	36,1	16,9	15,3	8,9	4,9
<i>Среднетехнологичные высокого уровня</i>	19,7	19,7	19,3	17,6	17,7	6,3	5,6	4,6	3,8
Химическое производство	25,3	23,2	22,7	21,4	20,9	5,3	6,1	6,3	4,7
Производство машин и оборудования	17,1	17,7	16,7	15,3	14,8	5,8	4,7	4,3	3,2
Производство электрических машин и электрооборудования	21,8	21,2	22,1	20,1	20,9	6,6	7,7	7,1	5,4
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	23,1	24,4	23,7	22,2	22,3	7,9	5,4	3,3	2,7
Производство прочих транспортных средств	14,5	13,9	15	12	13,9	5,6	4,5	3	2,2
<i>Среднетехнологичные низкого уровня</i>	12,5	13,1	13,4	11,5	12,1	3,9	3,8	2,4	2,1
Производство кокса и нефтепродуктов	32,1	31,7	31,7	31,7	31,7	11,5	9,6	5,8	3,8
Производство резиновых и пластмассовых изделий	11,3	12,1	12	10,3	10,9	3,6	3	3	1,6
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	8,9	9,7	10,3	8,4	8,9	2,8	2,4	1,9	1,9
Металлургическое производство	24,3	24,9	25,1	22,8	22,9	8,3	8,7	2,9	3,3
Производство готовых металлических изделий	11,3	11,8	12,1	10,7	10,6	3,2	3,7	2,5	2
Строительство и ремонт судов	16,3	14,4	15,1	14,4	15,1	3,6	5	1,2	2,5
<i>Низкотехнологичные</i>	7,8	7,7	7,6	6,3	6,2	2,2	2	2,6	2,4
Производство пищевых продуктов, включая напитки	11,4	11,7	11,8	9,4	9,1	3,1	2,9	4,7	4,4
Производство табачных изделий	36,8	36,8	35	31,6	35	5,3	5		—
Текстильное производство	12,2	11,6	12,4	11	10,1	2,3	4	1,6	4
Производство одежды; выделка и крашение меха	6,2	5,3	5	3,9	4,7	2,2	1,6	0,8	1,6

Окончание табл. 2.10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	11,1	8	6,8	5,8	3,8	3,6	3	2,2	2,3
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	4,9	5,5	6	3,8	4,7	2,7	2,4	1,7	1,5
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	12,6	13,3	11,1	14,2	10,6	4,4	3,1	4	3,1
Издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	3,2	2,7	2,7	2,1	2,3	0,7	0,6	0,6	0,6
Производство мебели и прочей продукции, не включенной в другие группировки	11	12,2	11,1	9,9	9,9	2,8	2,6	3,3	2,4
Обработка вторичного сырья	4,9	4,2	2,3	3,2	1,9	1,4	0,8	1,4	0,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,4	5,6	5,6	4,7	4,9	0,6	1,6	0,4	0,3
<i>Связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научные исследования и разработки, предоставление прочих видов услуг</i>									
Всего	6,7	9,2	9	7,8	8	3	1,6	1,9	2,6
Связь	15,6	13,8	13,3	11,1	11,7	4,6	4,7	5,5	4,3
Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	10	9,2	9,4	7,9	8,3	2,8	1	1,2	2,6
Научные исследования и разработки*	...	29,8	30,1	28,8	29,1	8,5	4,2	4,6	7,2
Предоставление прочих видов услуг	4,9	4,9	4	3,6	3	1,9	0,6	0,9	1,3

* Наблюдение осуществляется с 2011 г.

Источник: [Индикаторы инновационной..., 2014, с. 54–56; Россия..., 2013, с. 392–394].

«Лучшие показатели» – категория весьма относительная. Так, в высокотехнологичных производствах лишь каждое третье предприятие в течение года внедряло инновации. Часть этих инноваций – организационные и маркетинговые. Технологические инновации, соответственно, проводились примерно на одной четверти предприятий.

В целом и в высокотехнологичных производствах инновационная активность отечественного бизнеса не представляется особенно высокой [Дынкин, 2009]. С учетом того, что высокотехнологичные производства, мягко говоря, не доминирующий сектор в отечественной промышленности, можно уверенно говорить о том, что российская промышленность последовательно отвергает инновационный путь развития, и ничто в обозримом будущем не предвещает изменения этого курса.

Обращение к международной статистике вызывает недоумение: как российская экономика вообще может существовать в таком инновационном режиме? Для других стран нормой является 30–50-процентная активность национальных компаний в осуществлении технологических инноваций. В ФРГ и вовсе более 60% предприятий ежегодно осуществляют технологические инновации (рис. 2.20). Россия, по-видимому, является «антилидером» среди промышленно развитых стран по интенсивности технологических изменений.

Затраты на технологические инновации растут за счет обрабатывающих производств. В добыче полезных ископаемых и производстве и распределении газа и воды они скорее сокращаются. Причем, с учетом того, что данные представлены в текущих ценах без поправки на инфляцию, сокращаются довольно быстро. В добыче полезных ископаемых (кроме топливно-энергетических) ситуация с инновационной активностью несколько лучше (табл. 2.11).

Примерно половина инновационных затрат обрабатывающих производств в 2011 г. приходилась всего на две отрасли: металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; производство кокса и нефтепродуктов. Есть основания предполагать, что снижение затрат на инновации в добыче нефти связано с их перенаправлением в переработку нефти.

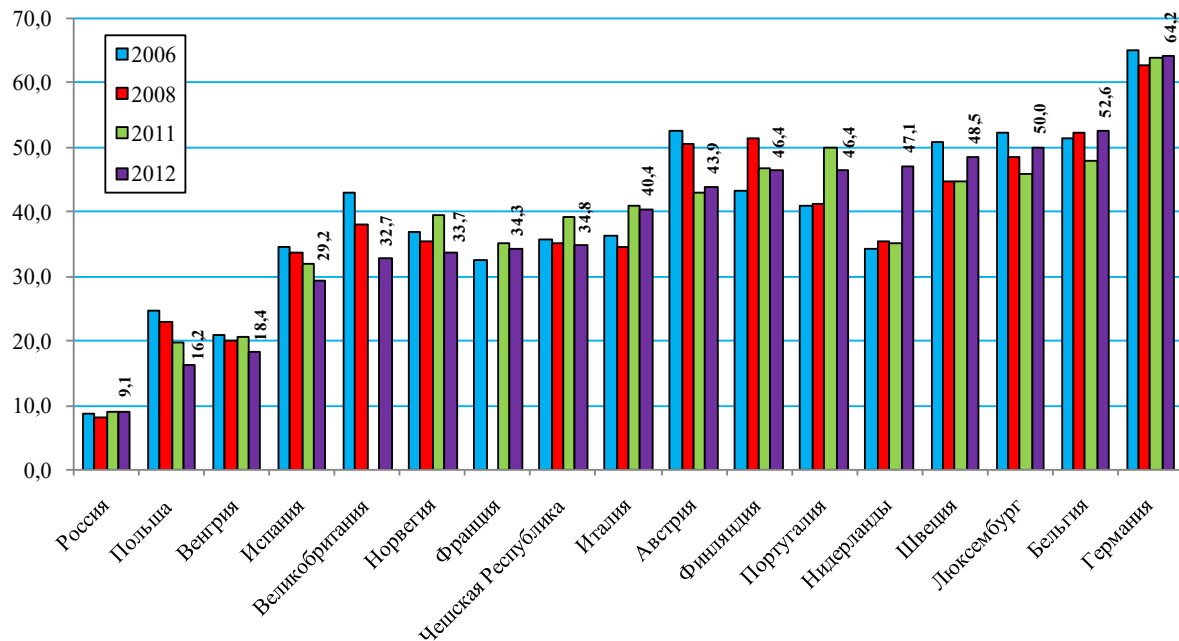


Рис. 2.20. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %
 Рассчитано по: [Индикаторы инновационной..., 2012, с. 447–448; 2014, с. 445–446].

Таблица 2.11

**Затраты на технологические инновации
по видам экономической деятельности, млн руб.**

Вид экономической деятельности	Затраты на технологические инновации			
	2009	2010	2011	2012
Всего по добывающим, обрабаты- вающим производствам, производ- ству и распределению электро- энергии, газа и воды	358 861	349 763	469 442	583 661
Добыча полезных ископаемых	89 788	53 542	70 239	
Добыча топливно- энергетических полезных ископаемых	87 501	49 251	65 836	
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	2 287	4 291	4 403	
Обрабатывающие производства	239 117	260 835	370 006	
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	29 956	35 386	29 197	

Источник: [Россия в цифрах, 2013, с. 395–396].

Существенны инновационные затраты в производстве транспортных средств и оборудования, в химическом производстве, а также в производстве электрооборудования, электронном и оптическом оборудовании. По-видимому, эти отрасли составляют жизнеспособное ядро обрабатывающих производств, способное к технологическому развитию.

Инновационные бюджеты остальных обрабатывающих производств скромнее. Инновации в производстве машин и оборудования даже меньше, чем в производстве пищевых продуктов, причем не наблюдается сколько-нибудь явной тенденции к их росту. В остальных обрабатывающих производствах в отдельных компаниях, очевидно, имеются определенные инновационные прорывы, но сколько-нибудь существенного влияния на развитие отечественной промышленности они уже не оказывают (табл. 2.12).

Таблица 2.12

**Затраты на технологические инновации
по обрабатывающим производствам, млн руб.**

Производство	2009	2010	2011
Обрабатывающие производства, всего	239 117	260 835	370 006
В том числе:			
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	82 703	78 005	92 943
Производство кокса и нефтепродуктов	32 660	44 262	85 892
Производство транспортных средств и оборудования	30 902	32 473	41 293
Химическое производство	27 274	24 107	30 739
Прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств	13 209	21 760	27 942
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	17 948	23 155	27 294
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	4 908	3 404	20 582
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	10 838	8 761	12 563
Производство машин и оборудования	11 229	10 640	11 741
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	2 791	4 375	8 493
Производство резиновых и пластмассовых изделий	3 511	8 203	7 793
Обработка древесины и производство изделий из дерева	480	620	1 962
Текстильное и швейное производство	626	965	731
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	38	99	38

Источник: [Россия в цифрах..., 2013, с. 395–396].

Не удивительно, что даже по меркам развивающихся экономик компаний – мировых лидеров в исследованиях и разработках в России крайне мало – всего две (обе в нефтегазовом секторе). В Бразилии таких компаний 9, причем в шести сферах деятельности (а не в одной, как в РФ), в Индии – 18, в Китае – 19 (рис. 2.21). Эти данные в очередной раз актуализируют вопрос об эффективности использования средств на исследования и разработки. Действительно, внутренние затраты на исследования и разработки в РФ больше, чем в Бразилии и, тем более, в Индии (см. рис. 2.12). Однако их результативность, судя по данным рис. 2.21, вызывает серьезные сомнения.

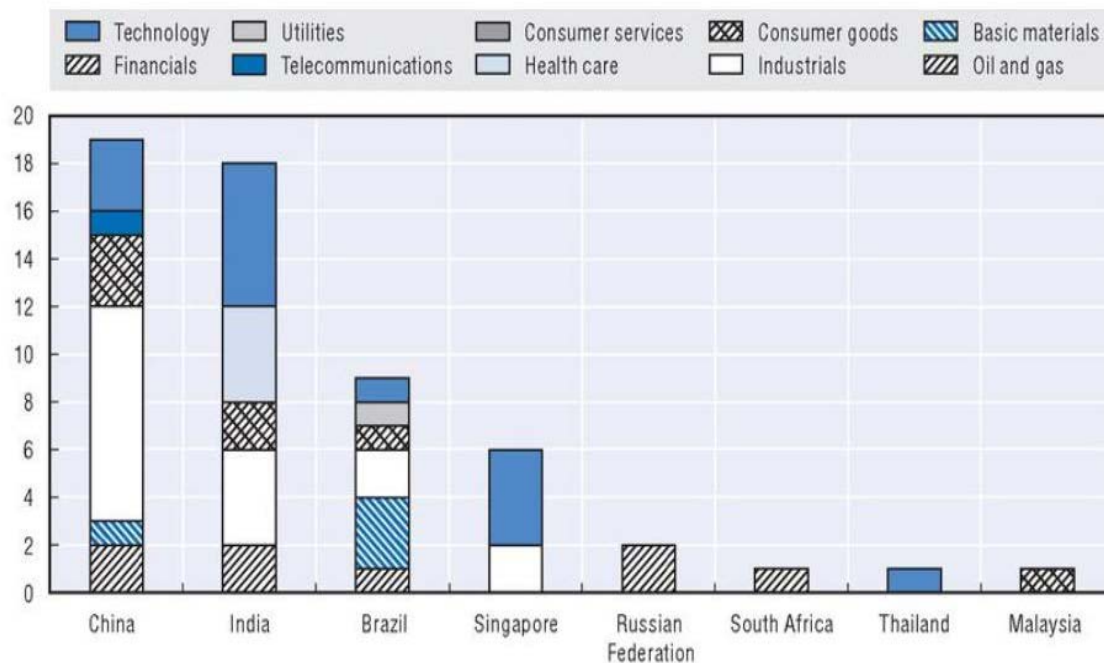


Рис. 2.21. Компании – мировые лидеры в исследованиях и разработках по видам деятельности, развивающиеся экономики, 2010 г.

Источник: [<http://www.keepeek...>, с. 100 (эл. ист. инф.)].

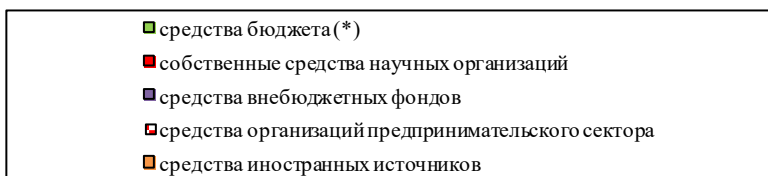
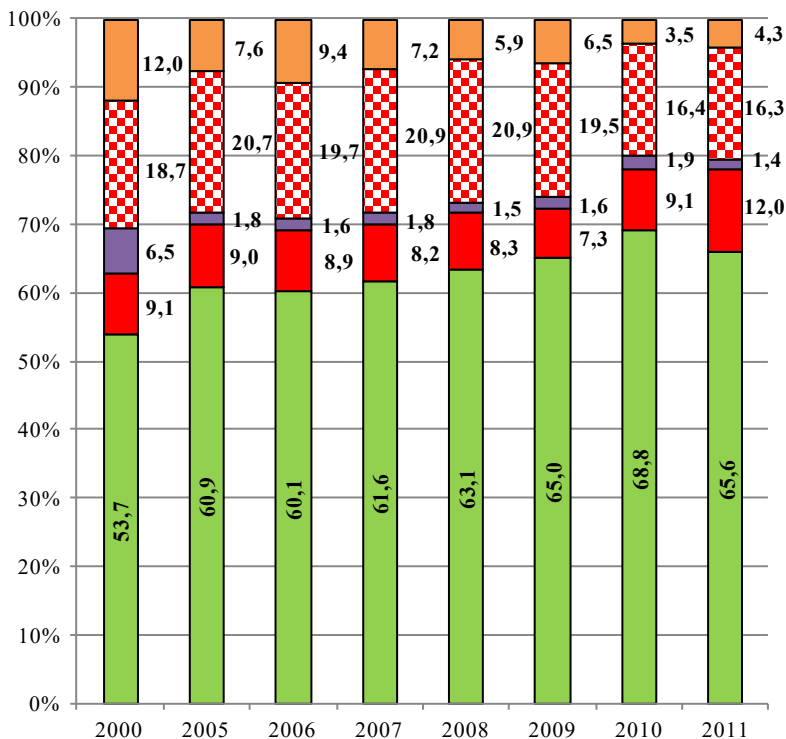
Финансовые источники инновационной деятельности

Невысокая инновационная активность (как по количеству предприятий, участвующих в инновационном процессе, так и по объемам финансирования этого процесса) становится более понятной при обращении к данным по источникам ее финансирования. Затраты на исследования и разработки на 65%, а в отдельные годы и более, финансируются из средств бюджета. Второй по значимости источник – средства организаций предпринимательского сектора – сравнительно невелик и имеет явно выраженную тенденцию к сокращению. Еще меньшую долю занимают собственные средства научных организаций. Почти символическими являются средства иностранных источников (доля быстро сокращается). Остальные источники незначимы (рис. 2.22).

Факт, что роль инноваций хорошо осознается на государственном уровне и государство готово в значимых масштабах финансировать инновационный процесс, может только радовать, но он не снимает проблемы низкой активности бизнеса на инновационном поле [Фонотов, 2013]. Действительно, Россия едва ли не «впереди планеты всей» в доле средств государства в структуре внутренних затрат на исследования и разработки. Немногим ей уступает Индия, с Бразилией разрыв уже существенный. В развитых странах доля бизнеса в финансировании инноваций превышает долю государства. В странах Юго-Восточной Азии за инновации вообще почти полностью отвечает бизнес (рис. 2.23).

Проблема России, очевидно, не в том, что государство слишком активно в финансировании инноваций. Ассигнования на исследования и разработки из средств федерального бюджета в РФ и ФРГ примерно равны (по ППС). Но в ФРГ затраты бизнеса более чем вдвое превышают затраты федерального бюджета, а в РФ, напротив, затраты бизнеса более чем вдвое ниже федеральных затрат. Затраты американского федерального бюджета на исследования и разработки в абсолютном выражении вообще несравнимы с российскими (не говоря уже об аналогичных бюджетах российского и американского бизнеса) (рис. 2.24).

Место России в мировой «табели о рангах» инновационной активности хорошо видно на рис. 2.25. Выше уже отмечалось, что затраты на исследования и разработки в России меньше, чем в Великобритании, Франции, Германии и сопоставимы с показателями Бразилии и Индии. По сравнению с развитыми странами



* Включая бюджетные ассигнования на содержание образовательных учреждений высшего профессионального образования и средства организаций государственного сектора.

Рис. 2.22. Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования, %

Рассчитано по: [Российский статистический ежегодник..., 2012, с. 564].

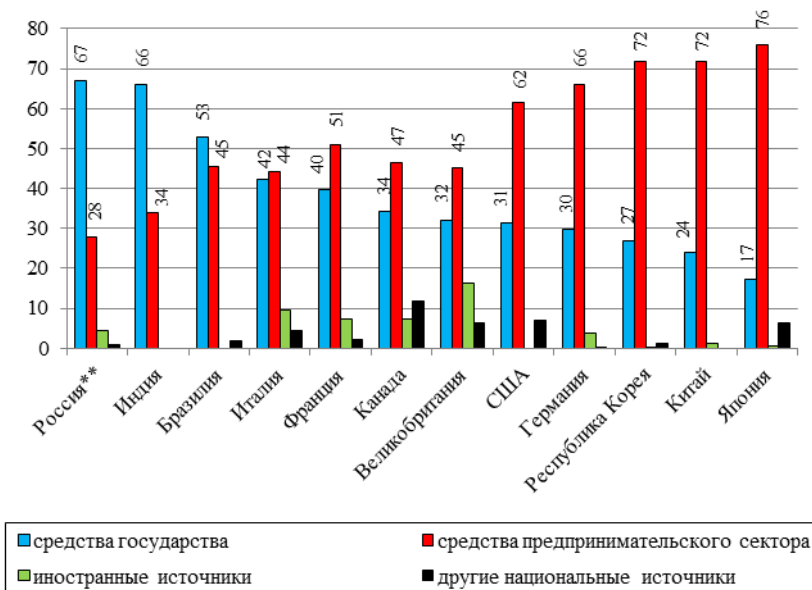


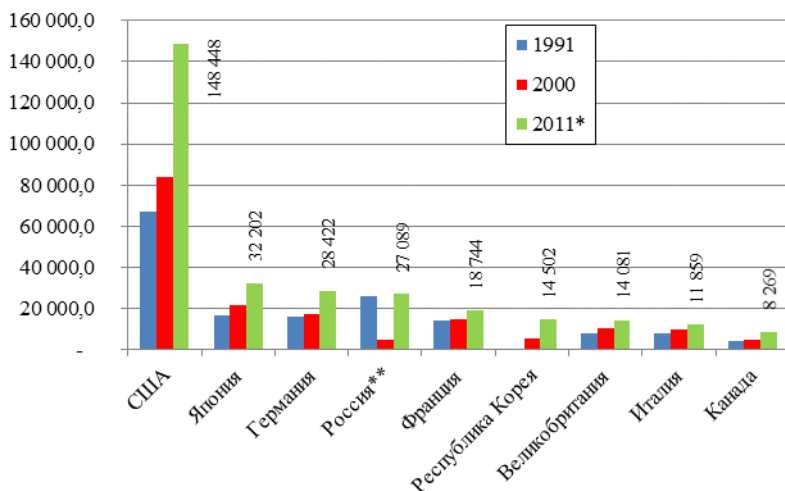
Рис. 2.23. Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования и странам: 2011*, %

* Или ближайшие годы, по которым имеются данные.

** Россия, включая средства бюджета, бюджетные ассигнования на содержание вузов, средства организаций государственного сектора (в том числе собственные).

Рассчитано по: [Наука..., 2012, с. 32].

у России наблюдается двойное отставание: по доле затрат на исследования и разработке в ВВП и по доле финансирования их бизнесом. Это говорит о низкой востребованности инноваций национальной экономикой. При этом как доля государства в затратах на инновационную деятельность, так и их абсолютная величина свидетельствуют о последовательном стремлении государства поддержать инновационный процесс. Проблема в том, что проводимая экономическая политика не способна решить эту задачу. Иными словами, государство в рамках имеющихся бюджетных возможностей хочет, но не может самостоятельно генерировать инновационный подъем, а бизнес, напротив, может существенно продвинуться в решении этой задачи, но не хочет этого делать.



* Или ближайшие годы, по которым имеются данные.

** Ассигнования на науку из средств федерального бюджета.

Рис. 2.24. Ассигнования на исследования и разработки из средств федерального бюджета по странам (млн долл. США; в расчете по паритету покупательной способности национальных валют)

Рассчитано по: [Наука..., 2012, с. 30].

Таким образом, настоящая проблема в том, что отечественный бизнес «уклоняется» от финансирования инновационного процесса. Вопрос «почему он это делает?» – один из центральных в экономической проблематике современной России. Без внятного ответа все попытки перевести экономику РФ на путь инновационного развития – не более чем дерганье за имеющиеся рычаги сложного механизма в надежде, что он как-нибудь заработает и при этом не разрушит сам себя. Для перелома деградиционных тенденций в экономике необходимо менять не просто экономическую политику, а ее базовые принципы. Целью новой экономической политики должно стать не охранительно-консервирующее поддержание тех элементов экономической системы, которые еще сохранились, а развитие и создание с нуля тех, которые отвечают современным вызовам глобальной экономики. Все, что для этого требуется – создание конкурентоспособного по мировым меркам инвестиционного климата и эффективного государства.

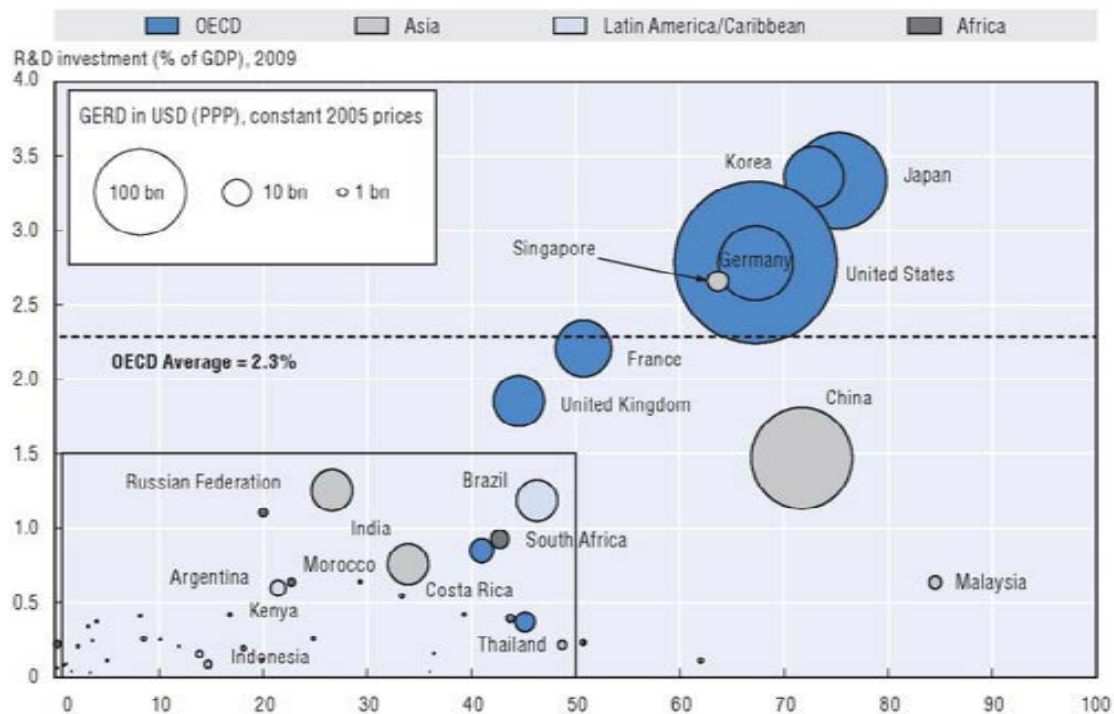


Рис. 2.25. Затраты на исследования и разработки по странам мира, 2009 г.

Источник: [Perspectives ..., с. 25 (эл. ист. инф.)].

Особенности организации инновационной деятельности в России

В мировой статистике выделяется четыре основных вида инновационной деятельности:

- исследования и разработки, выполненные собственными силами;
- исследования и разработки, выполненные сторонними организациями;
- приобретение машин, оборудования, программных средств;
- приобретение новых технологий.

Российская статистика редко обходится без статьи «прочее» (обычно это одна из самых весомых статей). Не является исключением и рассматриваемый случай. «Прочие затраты на технологические инновации» в РФ составляют почти 20%, что сильно затрудняет сопоставление отечественных результатов с зарубежными.

Все же отметим, что если в большинстве развитых стран основная часть исследований и разработок выполняется силами самих компаний, то для России это не характерно. Этот факт неоднократно отмечался в литературе [Симачев и др., 2014]. Собственными силами здесь выполняется лишь 23% исследований и разработок (рис. 2.26). Сторонними организациями, по мировым меркам, в РФ также реализуется не слишком большая часть рассматриваемых работ (13%) (рис. 2.27). Существенно ближе к среднемировым показателям доля российских затрат на приобретение машин, оборудования и программных средств, реализующих технологические инновации (рис. 2.28). В приобретении новых технологий Россия – аутсайдер (рис. 2.29).

В целом, с оговоркой на маловнятную статью «Прочие затраты на технологические инновации», можно сделать вывод, что внедрение инноваций, в понимании российского бизнеса, это не столько самостоятельная разработка новых продуктов и технологий и даже не заказ таких работ сторонним организациям и, тем более, не приобретение новых технологий, сколько простая покупка машин и оборудования, позволяющих производить либо новые продукты, либо улучшать существующий технологический процесс.

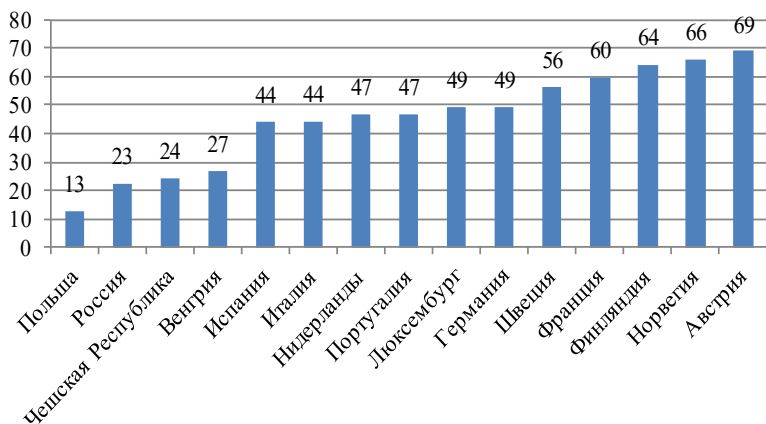


Рис. 2.26. Исследования и разработки, выполненные собственными силами, в структуре затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности, 2012 г., %

Рассчитано по: [Индикаторы инновационной..., 2012].

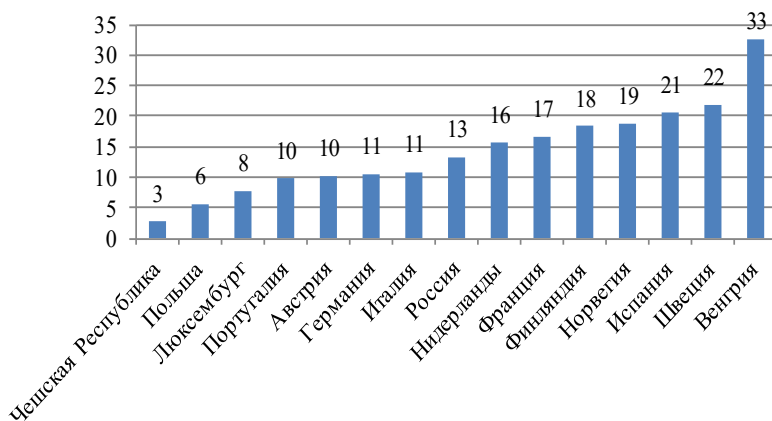


Рис. 2.27. Исследования и разработки, выполненные сторонними организациями, в структуре затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности, 2012 г., %

Рассчитано по: [Индикаторы инновационной..., 2012].

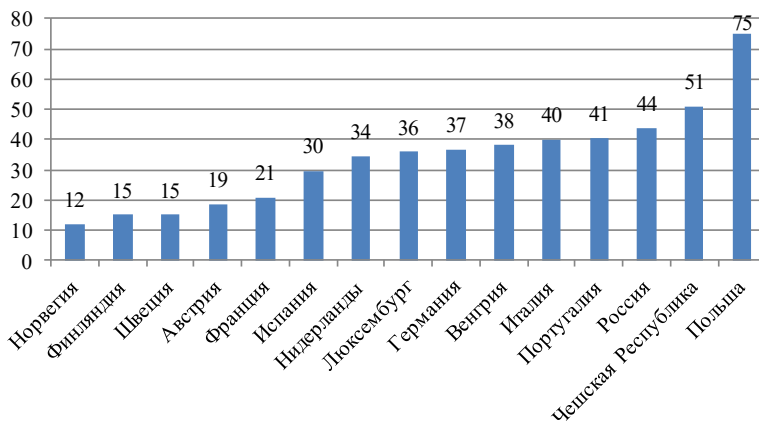


Рис. 2.28. Приобретение машин, оборудования, программных средств в структуре затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности, 2012 г., %

Рассчитано по: [Индикаторы инновационной..., 2012].

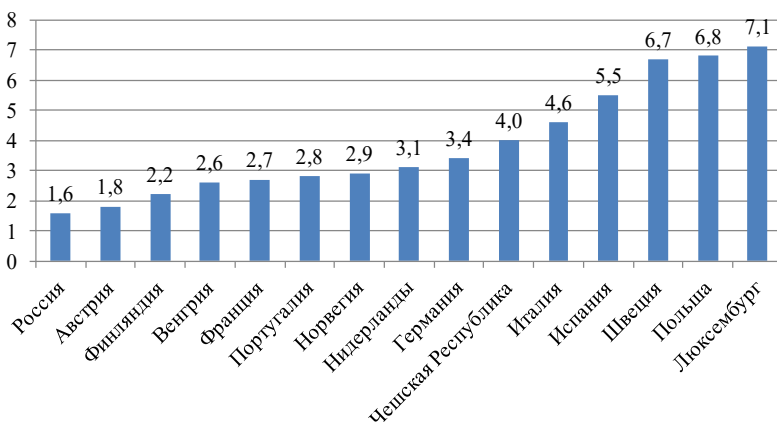


Рис. 2.29. Приобретение новых технологий в структуре затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности, 2012 г., %

Рассчитано по: [Индикаторы инновационной..., 2012].

Обращает на себя внимание чрезвычайно низкий уровень затрат на приобретение новых технологий (1% в затратах на технологические (!) инновации). В других странах затраты компаний на приобретение новых технологий также не слишком велики, но все же кратно выше, чем в РФ. Эти данные косвенно подтверждают давно обсуждаемый в научном сообществе факт, что объемы инвестиций в РФ совершенно недостаточны для обновления имеющегося производственного аппарата на новой технологической основе [Титов, 2011]. Их хватает (если хватает) только на замену отдельных выбывающих из-за физического или морального износа элементов действующих технологий. Переход же на новые технологии – исключение, а не норма российского воспроизводственного процесса.

Обращение к внутренней статистике по структуре затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности, правда, только в разрезе добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, подтверждает сделанные выводы. Основная (и растущая) часть затрат российских компаний – это приобретение машин и оборудования; заметная (но сокращающаяся) – исследования и разработки; одна из самых незначительных статей затрат (также быстро сокращающихся) – приобретение новых технологий (табл. 2.13).

Снижающаяся интенсивность внедрения новых технологий закономерно ведет к повышению доли продуктовых инноваций в ущерб процессным: доля продуктовых инноваций возросла с 42,8% в 2011 г. до 44,7% в 2012 г. [Индикаторы инновационной..., 2014, с. 70–71].

Дело, конечно, не в том, что процессные инновации «лучше», чем продуктовые. Процессные инновации в известном смысле первичны, а продуктовые вторичны. Действительно, новая технология позволяет создавать не просто новые продукты, а продукты нового технологического качества. Можно (и нужно) создавать новые продукты на имеющемся технологическом базисе, но качественного прорыва без внедрения процессных инноваций на этом пути не достичь. Низкая активность отечественного бизнеса в модернизации своей технологической основы ограничивает его в

возможностях продуктовых инноваций, снижает его конкурентоспособность по отношению к зарубежным товаропроизводителям, занимающим более активную позицию в собственно технологическом прогрессе [Инновации..., 2010].

Таким образом, российский бизнес придерживается рациональной, но ограниченной стратегии, ориентированной на минимизацию затрат и рисков в инновационной деятельности. Обратная ее сторона – это курс на подражание, а не на разработку собственных инноваций. Стратегия допустимая, но об инновационном лидерстве в ее рамках говорить не приходится.

Таблица 2.13

**Структура затрат на технологические инновации
по видам инновационной деятельности в РФ в 2010–2012 гг., %**

Вид инновационной деятельности	Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды		
	2010	2011	2012
Исследования и разработки	20,6	14,9	20,4
Производственное проектирование	7,4	5,5	5,4
Приобретение машин и оборудования	54,5	60,9	55,2
Приобретение новых технологий	1,3	0,9	1,9
Приобретение программных средств	1,2	0,9	1,3
Другие виды подготовки производства	7,3	8,5	7,8
Обучение и подготовка персонала	0,2	0,4	0,6
Маркетинговые исследования	0,6	0,3	0,2
Прочие затраты	7	8	7,2

Источники: [Индикаторы инновационной..., 2013, с. 239–240; 2014, с. 237–238].

Оценка эффективности российской инновационной политики

Отметим, что Швеция, тратя на НИОКР почти вдвое меньше, чем Россия, в своем экспорте долю высокотехнологичной продукции имеет более чем вдвое большую. Можно возразить: сравнение, с одной стороны, абсолютных показателей, а, с другой, относительных не вполне корректно. Но сравнение абсолютных показателей только усиливает сформулированный тезис. Действительно, РФ в 2008 г. экспортировала ИКТ оборудования примерно на 1 млрд 100 млн долл., а та же Швеция – почти на 17 млрд долл. Если вспомнить, что население Швеции 9,3 млн человек, а России около 143 млн человек, то несложный расчет показывает, что на одного шведа приходится 1818,4 долл. экспорта ИКТ оборудования, а на одного россиянина – 7,69 долл. Разница в 236 раз.

Таким образом, проблема не столько в низких затратах на НИОКР, хотя они действительно малы по сравнению со странами, ВВП которых сопоставим с российским, сколько в их невысокой эффективности [Цветков, Петраков, 2013].

Разработка новых технологий

Результатом осуществленных затрат на технологические инновации стало растущее число вновь создаваемых технологий. Новыми, правда, подавляющее их большинство можно назвать лишь с некоторой натяжкой. Эти технологии новы для России, но принципиально новых, не имеющих мировых аналогов, существенно меньше – примерно 10%. Почти половина вновь созданных технологий сосредоточены в производстве, обработке и сборке, несколько меньше – в проектировании и инжиниринге, заметное число – в связи и управлении, а также в аппаратуре автоматизированного наблюдения.

Явно прорывных направлений создания новых технологий не наблюдается. В проектировании и инжиниринге доля принципиально новых технологий несколько выше средней, в связи и управлении – ниже. По остальным группам доли принципиально новых технологий в общем числе технологий примерно соответствуют среднему значению (или нестабильны) (табл. 2.14).

Таблица 2.14

**Создание (разработка) передовых производственных технологий
по группам в 2011–2013 гг., ед.**

Год	Число технологий, всего	Из них		
		новые для России	принципиально новые	обладающие патентной чистотой
Передовые производственные технологии, всего				
2011	1138	1028	110	670
2012	1323	1188	135	786
2013	1429	1276	153	694
В том числе:				
Проектирование и инжиниринг				
2011	316	272	44	183
2012	305	269	36	184
2013	426	367	59	213
Производство, обработка и сборка				
2011	405	371	34	262
2012	548	491	57	365
2013	517	469	48	267
Автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции; транспортировка материалов и деталей				
2011	24	23	1	16
2012	23	21	2	15
2013	22	21	1	12
Аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)				
2011	128	117	11	88
2012	121	101	20	74
2013	137	108	29	63
Связь и управление				
2011	154	147	7	67
2012	204	194	10	87
2013	206	195	11	83
Производственные информационные системы				
2011	51	41	10	18
2012	60	55	5	17
2013	68	66	2	32
Интегрированное управление и контроль				
2011	60	57	3	36
2012	62	57	5	44
2013	53	50	3	24

Источник: [Россия..., 2013, с. 387; 2014, с. 375].

Разработка новых товаров и услуг

Затраты на технологические инновации в РФ (не слишком высокие по мировым меркам, рис. 2.12), оказываются значимыми в пересчете на общий объем производимых товаров и услуг. Более того, в РФ данный показатель быстро растет, в то время как во многих других странах он скорее падает. По удельному весу затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров и услуг в 2011 г. Россия обогнала Германию, Францию, Италию и многие другие страны. Еще в 2006 г. ситуация была совершенно иной (рис. 2.30).

Впрочем, все же следует разобраться, полученный результат – это показатель интенсивного инновационного развития или, напротив, признак неэффективности этого развития. Возможно, в РФ на создание единицы инновационной продукции просто затрачивается больше средств, чем в других странах.

На первый взгляд, рост затрат на технологические инновации приносит свои плоды. Так, объем инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров и выполненных услуг растет. Более внимательное рассмотрение имеющейся статистики, правда, вызывает серьезные сомнения в качестве этого роста. Во-первых, сама по себе доля инновационных товаров

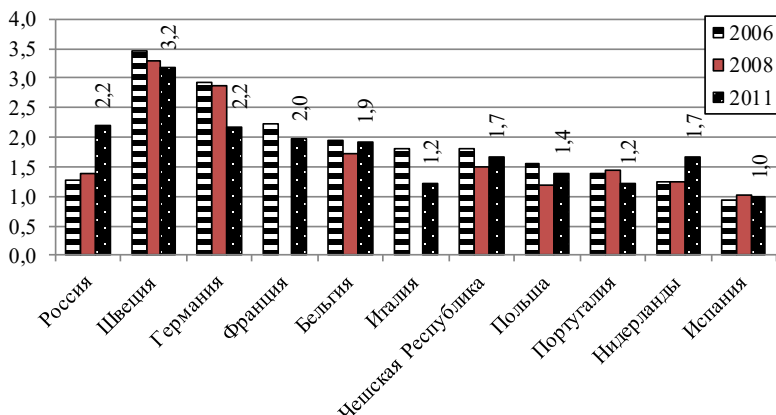


Рис. 2.30. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %

Рассчитано по: [Индикаторы инновационной..., 2013, с. 451–452].

очень невелика. Во-вторых, заметное ее увеличение (относительно базы, а не в абсолютном исчислении) в 2011 г. стало следствием весьма специфических по своему инновационному потенциалу продуктов – топливно-энергетических полезных ископаемых. Доля инновационных продуктов других полезных ископаемых вообще снизилась. Наконец, обрабатывающие производства показали лишь символический рост в пределах статистической погрешности.

Улучшение показателей в связи и информационных технологиях в 2011 г. явно связано с изменением методики счета, а не реальными сдвигами в отрасли. Так, в 2011 г. здесь появился раздел «научные исследования и разработки» (в предыдущие годы эта статистика не приводилась). Поскольку по остальным позициям никаких сдвигов к лучшему не произошло (ситуация даже скорее ухудшилась), можно с уверенностью утверждать, что улучшение показателя по рассматриваемому виду деятельности стало результатом введения этой статьи, а не активизации инновационной деятельности в отрасли (табл. 2.15).

Таблица 2.15

Доля инноваций в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг по видам экономической деятельности, %

Вид экономической деятельности	2009	2010	2011
Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды			
Всего	4,6	4,9	6,1
Добыча полезных ископаемых	2,7	2,7	6,7
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	2,8	3	7,5
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	2,2	1,2	1,1
Обрабатывающие производства	6,1	6,7	6,8
Связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научные исследования и разработки, предоставление прочих видов услуг			
Всего	3,2	4	8,3
Связь	2,4	3,6	3,6
Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	18,2	14,3	12,9
Научные исследования и разработки	...	...	23,4
Предоставление прочих видов услуг	1,8	2,4	2,9

Источник: [Российский статистический ежегодник..., 2012, с. 577; Индикаторы инновационной..., 2013, с. 141–143].

Устойчивый рост доли инновационных товаров в их общем объеме наблюдался в одной (!) отрасли (производство транспортных средств и оборудования) – едва ли не единственной инновационной отрасли в России. Почти каждая пятая единица продукции здесь попадает в категорию «инновационная продукция». Во всех остальных крупных отраслях рост был либо неустойчивым, либо рассматриваемая доля и вовсе сокращалась. С большой натяжкой к категории инновационных отраслей можно отнести химическое производство.

Электрооборудование, электронное и оптическое оборудование – казалось бы, «по определению», инновационное – в РФ таковым не является. Лишь каждая десятая единица продукции здесь инновационна, причем ситуация только ухудшается. Про остальные отрасли говорить не приходится. Доля инновационной продукции здесь ничтожна и, в основном, имеет тенденцию к уменьшению (табл. 2.16).

Интересно сравнить доли инновационной продукции в ее общем объеме производства и затраты на технологические инновации по соответствующим отраслям промышленности. Данные табл. 2.17 подтверждают ожидаемый результат: чем выше затраты на инновации, тем выше доля инновационной продукции. Наблюдаются лишь два исключения: высокие затраты на инновационную деятельность в металлургическом производстве и производстве кокса и нефтепродуктов не приводят к существенному росту инновационной продукции.

Таким образом, проблема не в том, что отрасль не может генерировать поток инновационной продукции, а в том, что собственники предприятий не хотят или не могут финансировать инновационный процесс. Выскажем предположение, что скорее не хотят, так как в отдельных отраслях, находящихся в тех же институциональных условиях, средства на реализацию инновационного курса все же находятся.

Низкие отечественные достижения в создании инновационной продукции выглядят еще более депрессивно, если среди производимых товаров и услуг выделить новые не только для России, но и для мирового рынка. Таких товаров и услуг в 2011 г. было выявлено 0,1% (!). Хорошая новость, правда, в том, что всего за один год эта доля возросла втрое, но уже в 2012 г. рост прекратился.

Таблица 2.16

**Доля инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров,
выполненных работ и услуг в обрабатывающих производствах, %**

Производство	2009	2010	2011
Обрабатывающие производства, всего	6,1	6,7	6,8
Производство транспортных средств и оборудования	16,2	17,1	18,9
Химическое производство	11,4	11,5	10,2
Прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств	5,8	7,2	9,5
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,9	10	9,1
Производство резиновых и пластмассовых изделий	6,8	6,5	7,8
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	5,5	4,8	6,2
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	2,7	4,4	5,9
Производство машин и оборудования	8,3	6,5	5,9
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	4,8	4,9	4,1
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	3	2,6	2,6
Текстильное и швейное производство	4,7	3,3	2,3
Производство кокса и нефтепродуктов	1,6	3,9	2,3
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	6,1	2,3	1,4
Обработка древесины и производство изделий из дерева	2,1	1,7	1,3

Источник: [Российский статистический ежегодник..., 2012, с.577; Индикаторы инновационной..., 2013, с. 141–143].

Основная часть новой для мирового рынка продукции производилась в высокотехнологичном сегменте отечественной экономики. Результативность отдельных подотраслей в данном сегменте существенно различна. Так, в относящихся сюда фармацевтических производствах, как и производстве офисного оборудования и вычислительной техники, ничего нового с точки зрения мирового рынка в РФ не производится. Не многим лучше ситуация в производстве электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи.

Таблица 2.17

**Ранги объемов инновационных товаров
в общем объеме отгруженных товаров (I)
и затрат на технологические инновации
в обрабатывающих производствах (II), 2011 г.**

Обрабатывающие производства	I	II
Производство транспортных средств и оборудования	1	3
Химическое производство	2	4
Прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств	3	5
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	4	6
Производство резиновых и пластмассовых изделий	5	11
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	6	1
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	7	10
Производство машин и оборудования	8	9
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	9	8
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	10	7
Текстильное и швейное производство	11	13
Производство кокса и нефтепродуктов	12	2
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	13	14
Обработка древесины и производство изделий из дерева	14	12

Рассчитано по: [Российский статистический ежегодник..., 2012, с.577; Индикаторы инновационной..., 2013, с. 141–143].

В РФ только две крупные отрасли способны производить в сколько-нибудь значимых масштабах уникальную по меркам мирового рынка продукцию: «Производство летательных аппаратов, в том числе космических» (доля новой для мирового рынка продукции здесь составляет больше 2%) и «Строительство и ремонт судов» (2,4% в 2012 г.). Отметим, что последняя относится к среднетехнологичным отраслям низкого уровня, а выпуск не имеющей аналогов на мировом рынке продукции здесь нестабилен: в 2010 г., например, никакой уникальной продукции зафиксировано не было.

Ухудшаются показатели «деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и технологий». Нестабильно производство новых для мирового рынка товаров в «производстве медицинских изделий; средств измерения, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото и кинооборудования; часов».

В остальных отраслях лишь добросовестная работа статистических органов позволяет обнаружить какие-то следы действительно инновационной продукции, очевидно, не оказывающей сколько-нибудь заметного влияния на ситуацию в отрасли в целом.

Показательна ситуация в «производстве транспортных средств и оборудования» и «химическом производстве», где отмечалась (см. табл. 2.17) высокая инновационная активность. Однако лучшие внутрироссийские результаты стоят немного при выходе на мировой рынок. По мировым меркам российское автомобилестроение вообще не производит ничего нового. Не многим лучше ситуация в химической промышленности (табл. 2.18).

Таблица 2.18

Вновь введенные или подвергшиеся значительным технологическим изменениям товары, работы, услуги, новые для мирового рынка, по видам экономической деятельности, % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг

Вид экономической деятельности	2010	2011	2012
1	2	3	4
Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, всего	0,03	0,1	0,1
Добыча полезных ископаемых	—	—	—
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	—	—	—
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	—	—	—
Обрабатывающие производства	0,05	0,1	0,1
<i>Высокотехнологичные</i>	0,5	0,9	1,1
Производство фармацевтической продукции	0,0003	—	—
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	—	—	—
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения, связи	0,1	0,02	0,05
Производство медицинских изделий; средств измерения, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	2,5	3,4	1,3

Продолжение табл. 2.18

1	2	3	4
Производство летательных аппаратов, включая космические	0,01	0,1	2,3
<i>Среднетехнологические высокого уровня</i>	0,05	0,03	0,01
Химическое производство	—	0,01	—
Производство машин и оборудования	0,1	0,1	0,02
Производство электрических машин и электрооборудования	0,1	0,1	0,02
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	—	—	—
Производство прочих транспортных средств	—	0,1	—
<i>Среднетехнологические низкого уровня</i>	0,01	0,1	0,05
Производство кокса и нефтепродуктов	—	—	—
Производство резиновых и пластмассовых изделий	—	0,1	0,003
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	—	—	—
Металлургическое производство	0,02	0,02	0,02
Производство готовых металлических изделий	—	0,05	—
Строительство и ремонт судов	—	2	2,4
<i>Низкотехнологические</i>	0,01	0,01	0,01
Производство пищевых продуктов, включая напитки	0,00003	0,01	0,01
Производство табачных изделий	—	—	—
Текстильное производство	—	0,2	—
Производство одежды; выделка и крашение меха	0,01	—	—
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	—	—	—
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	—	—	—
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	—	0,03	—
Издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	—	—	—
Производство мебели и прочей продукции, не включенной в другие группировки	—	—	0,01
Обработка вторичного сырья	—	—	—
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	—	—	—
Связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научные исследования и разработки, предоставление прочих видов услуг, всего	0,1	0,2	0,1
Связь	0,01	0,01	—
Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	1,4	1,2	0,4
Научные исследования и разработки*	—	0,5	0,1
Предоставление прочих видов услуг	0,1	0,2	0,1

* Наблюдение осуществляется с 2011 г.

Источник: [Индикаторы инновационной..., 2014, с. 151–152].

Россия на мировом рынке инноваций

Насколько качество инновационного процесса в РФ не соответствует уровню развитых стран, хорошо видно на статистике торговли технологиями. Россия продает технологий втрое меньше, чем покупает. При этом ее позиции относительно крепки в продаже инжиниринговых услуг и результатов научных исследований (табл. 2.19). В обрабатывающей же промышленности соотношение продаж и покупок технологий равняется 1 к 18; в добыче полезных ископаемых 1:6,5 (табл. 2.20).

Сделаем предположение, что проблема не в том, что соотношение продажи/покупки технологий не в пользу продаж российских технологий, а в том, что Россия активно технологически перевооружается. Тогда выигрыш от этого перевооружения в будущем кратно компенсирует сегодняшние небольшие доходы от продаж технологий. Даже если это и так, то масштабы потенциального выигрыша пока не впечатляют. Действительно, Россия – карлик на мировом технологическом рынке. Дело не в том, что она продает мало технологий. Проблема в том, что она их мало

Таблица 2.19

Торговля технологиями РФ с зарубежными странами по объектам сделок (поступление средств за год), млн долл.

Объект сделок	Экспорт		Импорт	
	2012	2013	2012	2013
Всего	688,5	610,6	2043,2	2419,8
В том числе по объектам сделок:				
Патент на изобретение	0,02	0,1	7	22,6
Патентная лицензия на изобретение	21,9	19,5	64,2	59
Полезная модель	0,9	0,1	5,1	2
Ноу-хау	15,7	11,8	158,4	133,7
Товарный знак	1	0,4	465,4	571,8
Промышленный образец	2,3	2,5	1	0,7
Инжиниринговые услуги	376,4	245,4	806,5	858,1
Научные исследования	170,8	206,9	66,3	171,3
Прочие	99,6	124,1	469,3	499,7

Источник: [Россия..., 2014, с. 378].

покупает. В РФ приобретается меньше технологий, чем в не-большой Чехии (правда, больше чем в пресловутой Португалии). Разрыв между высокоразвитой в технологическом смысле ФРГ и не столь развитой Россией в покупке технологий примерно 25-кратный (с США – 35-кратный). При продажах технологий разрыв с ФРГ уже 95-кратный, с США – 160-кратный (рис. 2.31).

Таблица 2.20

**Торговля технологиями РФ с зарубежными странами
по области назначения предмета соглашения,
поступление средств за год, млн долл.**

Вид экономической деятельности	Экспорт		Импорт	
	2012	2013	2012	2013
Всего	688,5	610,6	2043,2	2419,8
В том числе по видам экономической деятельности:				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,3	0,3	0,3	0,9
Добыча полезных ископаемых	16,3	3	106,1	122,9
Обрабатывающие производства	68,8	70,9	1252,4	1593,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,3	2,5	0,3	0,9
Строительство	138,8	0,6	21	15,8
Оптовая и розничная торговля, ремонт авто-транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1,1	0	4,5	11,3
Транспорт и связь	37,8	37,5	34,3	14,7
Из них деятельность в области электросвязи	1,9	1,1	1,3	0,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	422,6	494,3	539,6	557,6
Из них:				
Научные исследования и разработки	141,9	155,1	19	33,4
Предоставление прочих видов услуг	201,5	186,2	479,7	360,3
Образование	1,6	1,4	6,5	0,8
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	–	–	1	0,3
Из них деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	–	–	0,03	–
Прочие виды экономической деятельности	0,01	–	77,2	98,2

Источник: [Россия..., 2014, с. 378].

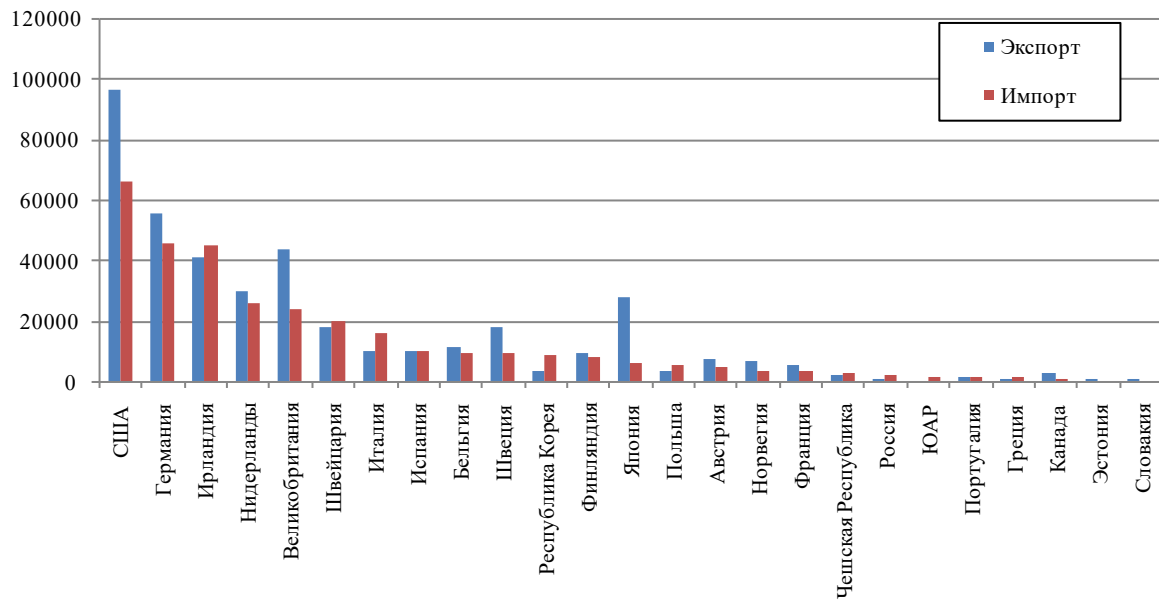


Рис. 3.31. Поступления по экспорту технологий и выплаты по импорту: 2011, млн долл. США
 Рассчитано по: [Индикаторы науки..., 2013, с. 392].

Гипотеза об интенсивном технологическом перевооружении российской промышленности представляется и вовсе несостоятельной при обращении к данным рис. 2.32. Доля высокотехнологичного сектора в добавленной стоимости по представленным странам (страны BRICS, а также Индонезия и США) за десятилетие изменилась незначительно. Но ни в одной из стран она не сократилась столь существенно, как в России. Зато доля низкотехнологичного сектора сокращалась везде... кроме России. Имеющаяся выборка недостаточна для фундаментальных выводов, тем не менее, по мировым меркам российский высокотехнологичный сектор невелик, производственная система быстро упрощается, а эффективность ее функционирования снижается.

Последнее утверждение хорошо иллюстрируется данными рис. 2.33. Действительно, во всех рассмотренных странах доля добавленной стоимости, создаваемой в высокотехнологичном секторе экономики, больше доли этих секторов в структуре занятости. В России наоборот: доля занятых в высокотехнологичном секторе выше, чем доля данного сектора в создании добавленной стоимости. Другими словами, чтобы создать единицу добавленной стоимости в высокотехнологичном секторе, России требуется большее число работников, чем в других экономиках. Отметим, что единица добавленной стоимости в низкотехнологичном секторе РФ требует меньшего количества работников, чем в других странах. Так, например, в Бразилии доля низкотехнологичного сектора в добавленной стоимости составляет примерно 1/3, а доля занятых в этом секторе превышает 50%. В РФ же обе доли примерно равны.

Структуры занятости по технологическим секторам в РФ и США примерно одинаковы, а доли добавленной стоимости по этим же секторам существенно различны (в США доля добавленной стоимости в высокотехнологичном секторе примерно вдвое выше, чем в РФ). В других странах значительная часть рабочей силы (в некоторых – основная) абсорбируется низкотехнологичным сектором, в России – нет. По-видимому, это означает, что высокотехнологичный сектор в РФ функционирует неэффективно: большая численность занятых не дает адекватной отдачи в смысле генерации добавленной стоимости. В низко- и среднетехнологичных сегментах, напротив, труд используется достаточно эффективно.

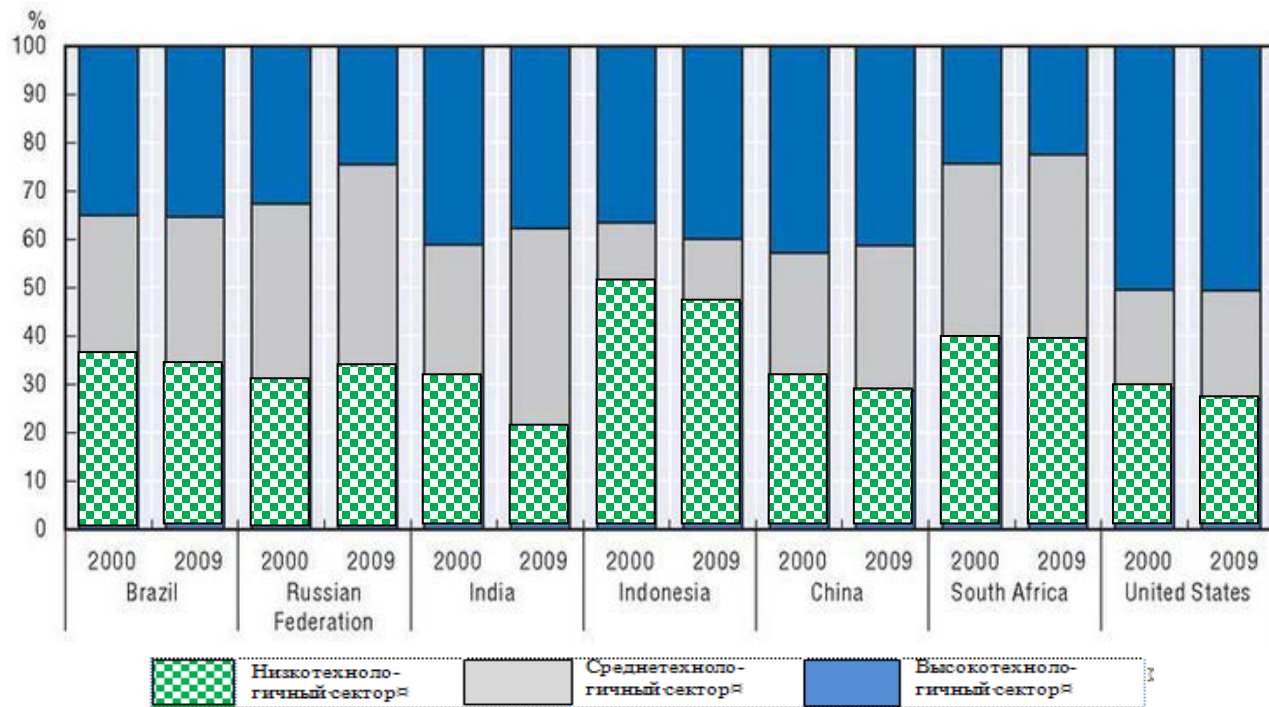


Рис. 2.32. Добавленная стоимость по технологическим секторам, страны мира, %

Источник: [http://www.keepeek..., с. 96 (эл. ист. инф.)].

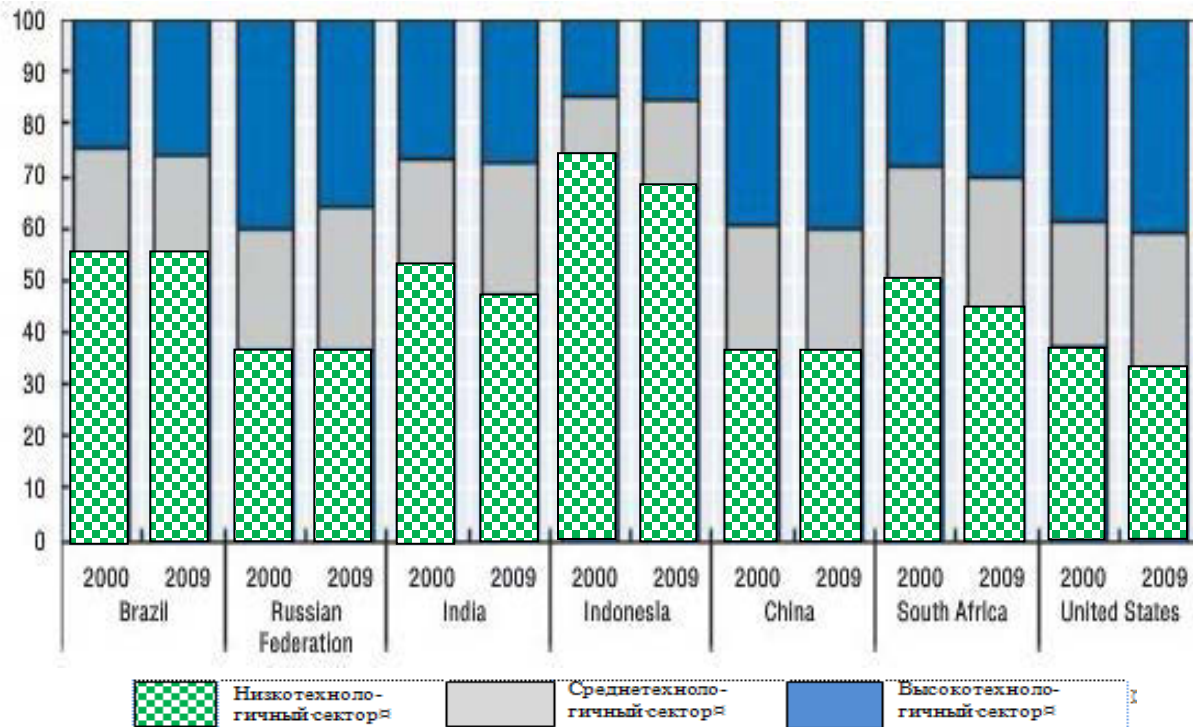


Рис. 2.33. Занятость по технологическим секторам, %
 Источник: [http://www.keereek..., с. 96 (эл. ист. инф.)].

Одним из наиболее наглядных свидетельств успеха/неуспеха национальной промышленной и инновационной политики служит группа показателей, характеризующих позиции национального товаропроизводителя на внешнем рынке. Ссылки на национальную специфику, особенности таможенной и налоговой политики и т.п. здесь не работают: позиции либо укрепляются, либо нет.

Рассмотрим динамику экспорта промышленных товаров во всем товарном экспорте в развитых странах. Отметим, что экспорт промышленных товаров относительно сокращается во всех развитых странах. Не будем вдаваться в причины явления (по-видимому, это связано с относительным удорожанием сырья). Важно другое. Так, доля промышленных товаров в промышленном экспорте, например, США с 2002 по 2012 год сократилась на 18%, а в РФ – только на 6%. Но в США – с 81% до 63%, а в РФ с 22% до 16%. В Китае, напротив, рост составил 4% (с 90% до 94%). Таким образом, в РФ один негативный фактор (низкая доля промышленных товаров в товарном экспорте) усиливается другим (тенденцией к ее дальнейшему снижению) (табл. 2.21).

Таблица 2.21

Промышленные товары в товарном экспорте в мире в 2002–2012 гг., %

Страна	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2009	2012
Китай	90	91	91	92	92	92	94	94
Швейцария	93	93	93	93	91	91	90	87
Япония	93	93	93	92	91	90	89	90
Республика Корея	92	93	92	91	89	89	87	85
Италия	88	87	88	85	85	84	83	82
Германия	86	84	84	83	83	83	82	82
Австрия	82	78	84	80	80	82	81	16
Финляндия	85	84	83	84	81	81	81	72
Польша	82	81	81	78	74	80	80	77
Франция	81	81	83	80	79	79	79	77
США	81	89	82	82	79	77	67	63
Швеция	81	81	81	79	78	77	76	72
Испания	78	77	77	77	76	75	73	68
Великобритания	79	78	77	77	77	74	72	66
Португалия	86	86	85	75	74	74	72	75
Австралия	29	30	25	25	23	19	19	16
Норвегия	22	21	19	17	16	18	20	15
Российская Федерация	22	21	21	19	17	17	17	16

Источник: [World Development..., 2011..., с. 351–352 (эл. ист. инф.).]

Рассмотрим результаты российской промышленной и инновационной политики с несколько иной стороны – динамики высокотехнологичного экспорта. На первый взгляд ситуация здесь несколько лучше, чем с экспортом промышленной продукции. Россия хотя и находится по этому показателю в конце списка развитых стран, но все же в 2011 г. находилась выше Италии, Испании, Польши. Правда, абсолютные показатели, характеризующие высокотехнологичный экспорт, низки. Но настоящая проблема – в тенденции: за девять лет доля высокотехнологичного экспорта снизилась в 1,6 раза, а в той же Польше, которая пока еще проигрывает России, рассматриваемый показатель, напротив, вырос в 2 раза (табл. 2.22).

Таблица 2.22

**Доля высокотехнологичной продукции
в экспорте промышленной продукции в мире
в 2002–2012 гг., %**

Страна	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Республика Корея	32	32	33	32	32	33	28	29	29	26
Китай	23	27	30	31	30	30	26	28	28	26
Швейцария	21	22	22	22	22	22	24	26	25	24
Франция	21	19	18	20	21	19	20	23	25	24
Великобритания	31	26	24	28	34	20	19	22	21	21
США	32	31	32	32	30	28	26	21	20	18
Норвегия	22	19	18	17	19	18	15	16	16	18
Германия	17	16	17	17	17	14	13	15	15	15
Австрия	15	13	12	13	13	11	11	12	12	12
Финляндия	24	24	21	25	22	21	17	14	11	9
РФ	13	18	9	8	9	7	6	9	9	8
Италия	9	8	8	8	7	7	6	7	7	7
Испания	7	6	7	7	6	5	5	6	6	6
Польша	3	3	3	4	4	4	4	6	7	6
Португалия	7	9	9	9	9	9	8	4	3	4

Источник: [World Development..., 2011..., с. 351–352 (эл. ист. инф.)].

Наконец, низкое качество отечественной инновационной активности проявляется в неспособности российской промышленности поставлять на мировой рынок конкурентоспособные информационно-коммуникационные технологии. Доля России в мировом экспорте информационно-коммуникационных технологий едва превышает 0,1% (!) (табл. 2.23 рис. 2.34). Следует, правда, отметить, что мировой экспорт ИКТ оборудования наполовину определяется всего лишь двумя странами – Китаем и США (с явным доминированием Китая). Более или менее заметную роль, помимо Китая и США, здесь играют всего четыре страны (Корея, Япония, Германия и Нидерланды). Доли даже таких стран, как Франция и Великобритания в мировом экспорте ИКТ оборудования составляют всего по 2%, что, впрочем, все равно в четырнадцать раз превышает долю России.

Если среднегодовой темп прироста экспорта ИКТ оборудования в РФ за 2000–2012 г. равнялся 12% (без учета долларовой инфляции), то в США, Франции, Великобритании этот темп был отрицательным (рис. 2.35). Так, в 2000 г. доля Франции в мировом экспорте ИКТ оборудования равнялась 4,7%, а в 2012 г. она не достигала и до 2%. Доля Великобритании сократилась с 7% до 2%. Доля же России за рассматриваемый период возросла примерно вдвое, хотя ее абсолютный уровень продолжает оставаться статистически незначимым (см. рис. 2.34). Так, в 2012 г. Россия экспортировала ИКТ оборудования на сумму в 336 раз меньшую, чем Китай. Аналогичный разрыв, например, со Швецией существенно меньше – «всего» 7,6-кратный. Однако если рассчитать экспорт ИКТ оборудования на душу населения, то шведский показатель превышает российский в 113 раз. При расчете на душу населения российское отставание от Китая не столь вопиюще, но все равно составляет 36 раз.

Таким образом, казалось бы, стабильно высокие темпы прироста российского экспорта ИКТ оборудования переоценивать не стоит. У многих стран они еще выше, причем это вовсе не является эффектом низкой базы. Польские темпы, например, существенно выше российских, при этом в 2000 г. польский экспорт ИКТ оборудования уже вдвое превышал российский (в 2012 г., соответственно, в 8 раз). Для того чтобы Россия вошла в одну весовую группу по экспорту ИКТ оборудования с развитыми странами, ей требуется нарастить данный экспорт минимум в 20 раз (и это будут не рекордные показатели). При сохранении существующих темпов прироста это произойдет не скоро.

Таблица 2.23

Доля ИКТ-оборудования в мировом экспорте, % к итогу

Страна	2000	2005	2010	2011	2012
Китай	6,45	25,09	40,73	42,59	46,58
США	22,90	13,82	11,99	11,83	11,74
Корея	8,68	9,14	8,81	8,31	7,90
Япония	15,90	10,81	7,30	6,38	6,16
ФРГ	7,12	8,27	5,74	5,72	5,24
Голландия	5,58	6,29	5,46	5,29	4,73
Франция	4,67	2,93	2,01	2,09	1,91
Чехия	0,19	0,93	1,74	2,09	1,89
Великобритания	7,37	5,78	2,12	1,96	1,70
Венгрия	1,06	1,71	2,17	2,03	1,51
Словакия	0,06	0,32	1,10	1,07	1,12
Польша	0,19	0,38	1,35	1,12	1,07
Швеция	2,26	1,57	1,38	1,45	1,05
Канада	3,06	1,50	0,95	0,94	0,87
Италия	1,56	1,24	0,86	0,93	0,79
Бельгия	1,58	1,39	0,85	0,88	0,77
Израиль	0,97	0,34	0,64	0,61	0,63
Ирландия	4,05	2,64	0,79	0,62	0,57
Австрия	0,58	0,69	0,51	0,54	0,52
Индия	0,10	0,12	0,39	0,55	0,48
Дания	0,53	0,44	0,31	0,32	0,31
Испания	0,78	0,77	0,48	0,39	0,31
Швейцария	0,45	0,37	0,29	0,29	0,27
Финляндия	1,58	1,42	0,40	0,33	0,25
Австралия	0,25	0,19	0,18	0,19	0,19
Португалия	0,22	0,32	0,17	0,19	0,17
РФ	0,06	0,05	0,08	0,10	0,14
Бразилия	0,33	0,40	0,18	0,15	0,11
Норвегия	0,16	0,14	0,17	0,14	0,11
ЮАР	0,06	0,06	0,06	0,06	0,08

Рассчитано по: [OECD Factbook 2014... (эл. ист. инф.)].

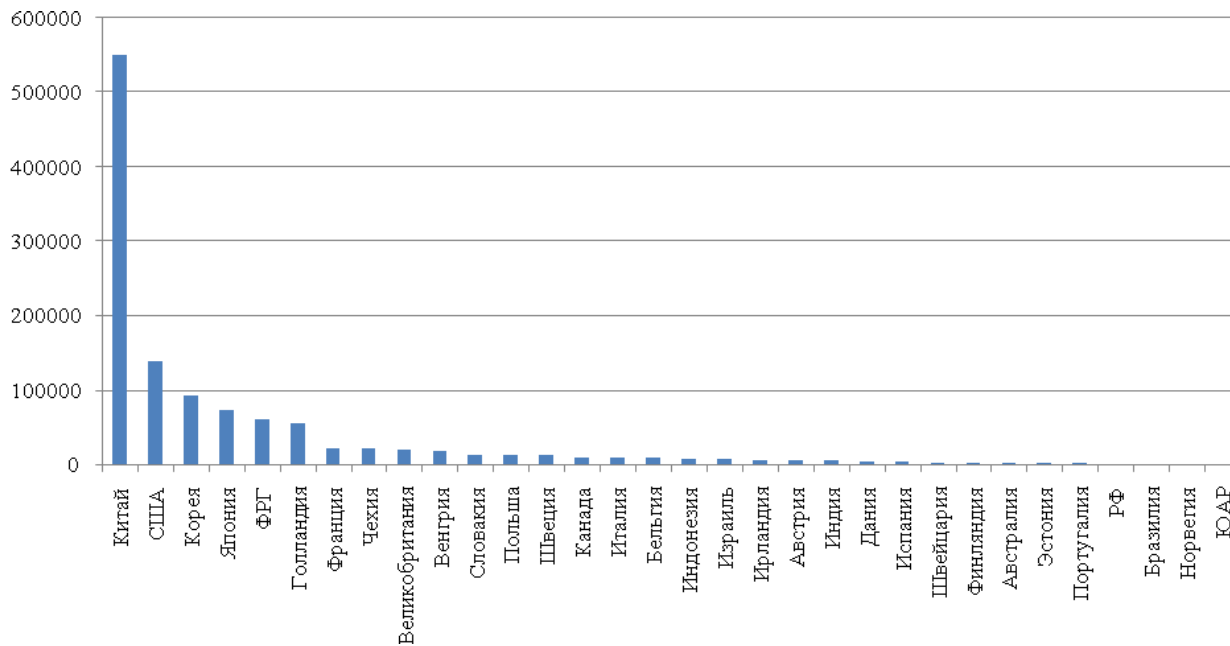


Рис. 3.34. Экспорт ИКТ оборудования, 2012 г., млн долл.

Источник: [OECD Factbook 2014... (эл. ист. инф.)].

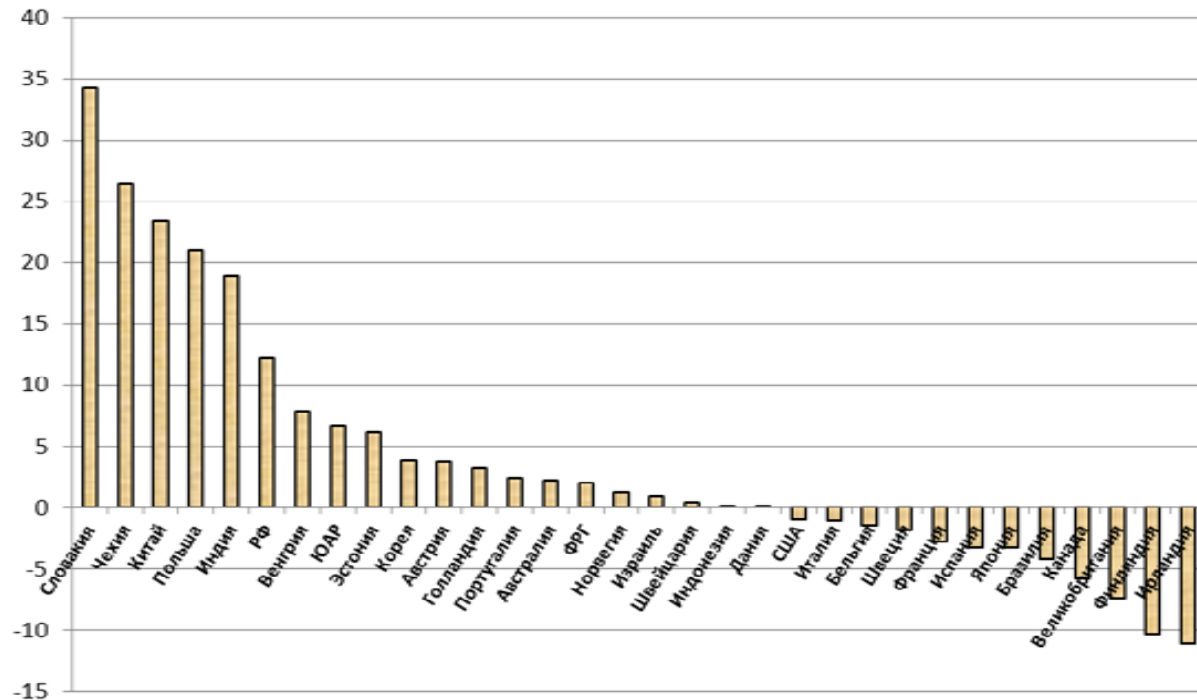


Рис. 3.35. Среднегодовые темпы прироста экспорта ИКТ оборудования, 2000–2012 гг., %

Источник: [OECD Factbook 2014... (эл. ист. инф.)].

Приведенные данные являются лишь одним из отражений процессов, происходящих в глобальной экономике. Действительно, доля Китая в мировом экспорте ИКТ оборудования огромна; велика и доля Мексики. Однако любое оборудование состоит из комплектующих, часть из которых, в свою очередь, импортируется. Доля импортных комплектующих в китайском экспорте электронной продукции в 2009 г. составила 40%; в мексиканском – 60% [Economic..., 2013, с. 218]. ИКТ оборудование, экспортируемое развитыми странами, также состоит из комплектующих. В США, например, в 2004 г. экспортируемая продукция на четверть состояла из импортных комплектующих. Однако принципиальное отличие американской продукции от китайской или мексиканской в том, что половина стоимости этих импортных комплектующих ранее уже была создана на территории США. То есть в действительности импортная составляющая в американском экспорте не превышала 13%. 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.

Таким образом, представленная статистика, возможно, неоправданно завышает вклад Китая, Мексики и еще ряда стран в создание оборудования, реализующего информационно-коммуникационные технологии. В этом смысле вклад Франции, Великобритании в создание этих технологий, возможно, не так мал, как было рассмотрено выше. К сожалению, ничего определенного о ключевых элементах в цепочке создания стоимости информационно-коммуникационных технологий применительно к России сказать нельзя. Очевидно, здесь есть какие-то единичные достижения, но о сколько-нибудь значимых результатах говорить не приходится.

Можно предположить, что оценка российского инновационного потенциала только на основе динамики экспорта ИКТ продукции не вполне корректна. Масштабы производства ИКТ оборудования – значимая, но, очевидно, не единственная характеристика национальной технологической системы. Допустим, что производство ИКТ оборудования в России в силу разных причин не сложилось (хотя, как было показано выше, ситуация медленно выправляется). Возможно, в других высокотехнологичных отраслях ситуация иная.

Обращение к статистике экспорта высокотехнологичной продукции показывает, что если указанные сомнения и имеют место, то обоснованность их невелика. Доля России в мировом экспорте высокотехнологичной продукции действительно выше, чем в экспорте ИКТ продукции (втрое), но общего вывода о низком качестве инновационного процесса в РФ это не меняет (рис. 2.36). Действительно, 0,3% больше, чем 0,1%, но для шестой экономики мира (ВВП по ППС) обе цифры ничтожны. К тому же, если доля России в мировом экспорте ИКТ оборудования растет, то этот же показатель по высокотехнологичному экспорту скорее падает (табл. 2.24).

Анализ российских темпов прироста экспорта ИКТ оборудования и высокотехнологичного экспорта оставляет двойственное впечатление. С одной стороны, они положительны. Однако если темпы прироста экспорта ИКТ оборудования заметно превышают инфляцию по доллару (данные для расчета темпов приведены в текущих ценах), то в высокотехнологичном экспорте это превышение минимально, т.е. если Россия и не отстает от остального мира, то и сколько-нибудь выраженно не движется вперед. С другой стороны, ряд высокоразвитых стран за 2009–2011 гг. резко сдали свои позиции. Так, экспорт высокотехнологичной продукции Финляндии всего за три года сократился в 2,5 раза (в текущих ценах), американской – 1,5 раза, в двух странах БРИКС (Бразилии и Южной Африке) также наблюдается заметное снижение высокотехнологичного экспорта. На таком фоне российские результаты смотрятся не так плохо. Верно, впрочем, и то, что в еще большем количестве стран темпы роста высокотехнологичного экспорта были выше, чем в России (в том числе в двух других странах БРИКС – Китае и Индии) (рис. 2.37).

В РФ поставлена задача создания инновационной экономики. Однако в рамках проводимой экономической политики решить ее не удастся [Суслов, 2011, с. 99–106]. Действительно, инвестиции в высокотехнологичные отрасли растут, но их доля в совокупных инвестициях снижается. Затраты на исследования и разработки увеличиваются, но в совокупных инвестициях их доля также уменьшается. Россия на исследования и разработки относительно своего ВВП тратит меньше развитых стран, при этом многократно меньше в абсолютном выражении, чем такие страны, как Германия, Япония, Китай и, особенно, США.

Таблица 2.24

Высокотехнологичный* экспорт в мире в 2008–2011 гг., млрд долл.

Страна	2008	2009	2010	2011	Доля в мировом экспорте, 2011 г. %
Китай	340,1	309,6	406,1	457,1	28,3
Германия	159,8	140,0	158,5	183,4	11,3
США	220,9	132,4	145,5	145,3	9,0
Япония	119,9	95,2	122,0	126,5	7,8
Корея	100,9	92,9	121,5	122,0	7,5
Франция	92,0	82,5	99,7	105,1	6,5
Великобритания	59,4	55,1	59,8	68,9	4,3
Голландия	58,1	50,8	59,5	67,1	4,2
Швейцария	42,7	39,4	42,8	50,3	3,1
Мексика	33,4	31,2	37,7	40,8	2,5
Бельгия	28,7	29,5	32,2	34,8	2,2
Италия	28,8	25,0	26,4	31,2	1,9
Канада	26,9	23,2	24,0	25,0	1,5
Чехия	17,3	14,3	17,5	23,0	1,4
Венгрия	20,3	16,9	18,8	20,6	1,3
Швеция	15,4	12,8	16,2	18,5	1,1
Индия	7,7	10,7	10,1	12,9	0,8
Дания	11,4	10,6	8,2	9,5	0,6
Израиль	6,3	7,9	8,0	8,8	0,5
Польша	5,9	6,6	8,3	8,6	0,5
Бразилия	10,3	7,9	8,1	8,4	0,5
Индонезия	5,8	6,0	5,7	5,7	0,4
Россия	5,1	4,5	5,2	5,4	0,3
Финляндия	13,5	6,7	5,9	5,4	0,3
Румыния	2,5	2,9	4,2	5,0	0,3
Словакия	3,2	2,8	3,7	4,7	0,3
Норвегия	4,3	3,8	3,8	4,5	0,3
Австралия	3,8	3,2	3,8	4,4	0,3
Турция	1,7	1,4	1,7	1,9	0,1
Украина	1,6	1,4	1,4	1,9	0,1
ЮАР	2,0	1,4	1,4	1,9	0,1
Португалия	3,3	1,2	1,2	1,5	0,1
Эстония	0,5	0,4	0,7	1,5	0,1
Словения	1,5	1,3	1,2	1,4	0,1
Болгария	0,8	0,7	0,8	1,0	0,1
Гонконг	1,1	0,9	1,1	0,8	0,0
Новая Зеландия	0,6	0,5	0,5	0,7	0,0
Латвия	0,4	0,3	0,4	0,6	0,0
Беларусь	0,4	0,3	0,4	0,5	0,0
Чили	0,6	0,4	0,5	0,5	0,0
Исландия	0,4	0,2	0,1	0,2	0,0

*Продукция с высокой долей R&D: аэрокосмическая продукция, компьютеры, фармацевтическая продукция, оборудование для научных исследований, электротехническое оборудование.

Источник: [World Development Indicators ... (эл. ист. инф.)].

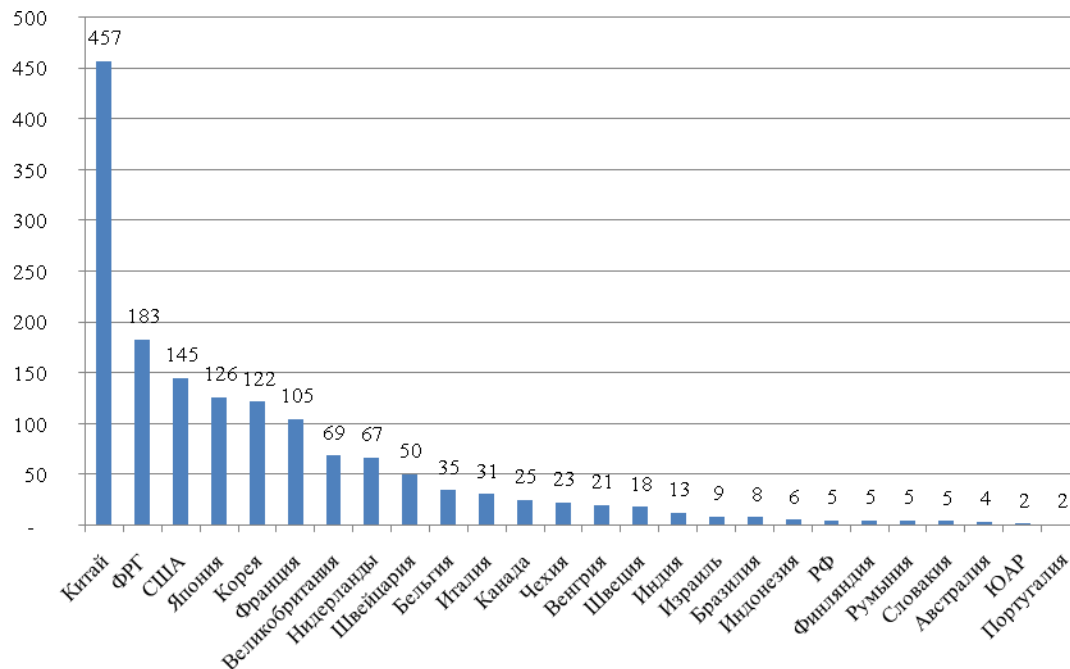


Рис. 2.36. Высотехнологичный экспорт по странам мира, 2011 г., млрд долл.
 Рассчитано по: [World Development Indicators ... (эл. ист. инф.)].

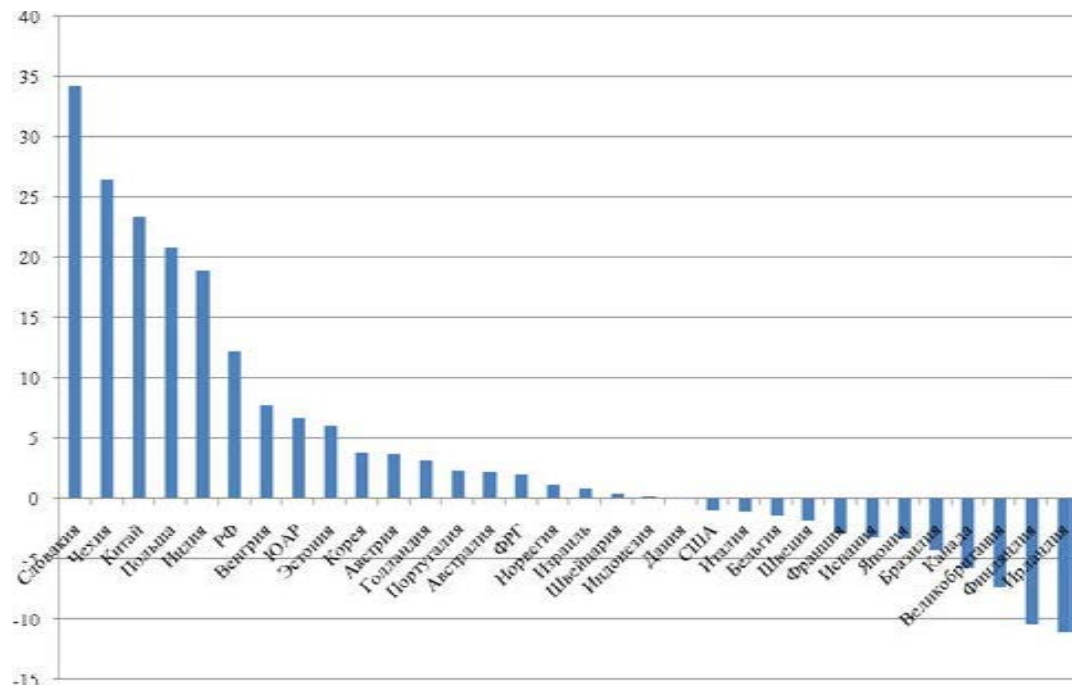


Рис. 2.37. Среднегодовые темпы прироста высокотехнологичного экспорта по странам мира за 2009–2012 гг., %

Рассчитано по: [World Development Indicators ... (эл. ист. инф.)].

Симптоматична и структура затрат на исследования и разработки: более чем на 90% это текущие затраты и лишь в крайне незначительной степени – капитальные. В свою очередь, основная часть текущих затрат – это затраты на оплату труда и страховые платежи. Такая структура затрат, возможно, позволяет как-то сохранять исследовательские коллективы, но ожидать прорывных результатов без серьезных вложений в развитие материальной базы инновационной деятельности не приходится.

Слабая инвестиционная политика в инновационной сфере хорошо согласуется с разочаровывающими результатами деятельности отечественных инноваторов. Действительно, более 90% российских предприятий в течение года вообще не осуществляют технологических инноваций. Ни одна более или менее развитая экономика мира не может позволить себе ничего подобного. Даже в Португалии (с которой часто сравнивают Россию) более половины компаний инновационно активны, в Германии таких компаний почти две трети. В российском малом бизнесе инновационная деятельность вообще находится на грани статистической погрешности.

В высокотехнологичных отраслях инновационная активность несколько выше, но с учетом того, что высокотехнологичные производства – далеко не доминирующий сектор в отечественной экономике, – приходится признать, что российская промышленность последовательно отвергает инновационный путь развития.

Определенным индикатором неблагополучия в инновационной сфере России является чрезвычайно высокая, даже уникальная в мировой практике доля бюджетных расходов на финансирование исследований и разработок. Доля бизнеса в этих расходах, соответственно, не высока. Ирония ситуации в том, что бюджетные расходы на осуществление инновационной деятельности в России сопоставимы с затратами стран – признанных лидеров в области инноваций: Германии и Японии. Однако фактический отказ российского бизнеса от финансирования инновационной деятельности ведет к тому, что Россия постепенно становится аутсайдером в инновационной гонке.

Соотношение «затраты бюджета на инновации / затраты бизнеса на инновации» весьма показательно. С одной стороны, оно убедительно доказывает, что государство не ограничивается декларациями о важности инновационного процесса, а готово серьезно финансово поддерживать инновационную активность в стране. С другой, в инновационной сфере как нигде видна неспо-

способность государства создать условия, при которых бизнес будет готов инвестировать в свое будущее. Результат – снижение доли затрат на исследования и разработки в ВВП и нарастающее отставание в инновационной гонке. Россия не сможет создать инновационную экономику без участия бизнеса, но эта проблема не только не решается, а, скорее, усугубляется. Действительно, доля средств бюджета в финансировании исследований и разработок, чрезвычайно высокая сама по себе, растет, а незначительный вклад бизнеса продолжает сокращаться.

Таким образом, происходящие институциональные изменения в экономике РФ если и оказывают влияние на инновационный процесс, то это влияние скорее негативное. Негативное в том числе и в смысле создания иллюзии движения вперед. Действительно, статистически число создаваемых передовых производственных технологий растет, увеличивается и объем инновационных товаров и услуг. Однако рост этот весьма специфичен: почти весь прирост достигается за счет инновационной продукции при добыче топливно-энергетических полезных ископаемых и изменении методики счета в связи. В обрабатывающих производствах и в деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий, никакого сколько-нибудь значимого прироста инновационной продукции нет. Зато снижение доли российского высокотехнологичного сектора во всей добавленной стоимости есть, причем заметное.

Особенно наглядно низкое качество российского инновационного процесса проявляется при выходе на внешний рынок: невысокая доля промышленных товаров в совокупном экспорте продолжает сокращаться, доля высокотехнологичной продукции в экспорте промышленной продукции в лучшем случае стабилизировалась. Растет экспорт ИКТ оборудования, но все достижения здесь сводятся к занятию доли в 0,1% мирового рынка. Ситуация с продажами российских технологий не многим лучше.

Вообще, величина в 0,1% воспринимается как символическая при характеристике инновационных достижений России. Так, если доля инновационной продукции и услуг в их совокупном внутреннем выпуске составляет около 7%, то для мирового рынка доля действительно новых товаров и услуг в этом объеме не превышает уже упоминавшихся 0,1%. Новые продукты и услуги, появляющиеся в России, лишь в редчайших случаях являются новыми для мира.

Проведенный анализ дает основание для утверждения: инновационный потенциал российской промышленности невелик. Он позволяет поддерживать имеющийся технологический уровень лишь в ограниченном формате: деградация по достаточно широкому кругу отраслей компенсируется отдельными, часто значимыми, достижениями по более узкому кругу отраслей. Такие достижения еще могут относительно выигрышно смотреться в режиме сравнения «себя с собой» (внутриэкономические показатели, год к году), но они быстро теряют свою доказательную силу, если сравнивать российские достижения с мировыми.

Итак, Россия проигрывает в мировой инновационной гонке. Без радикального изменения инвестиционной и инновационной политики от задачи, поставленной в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации в 2015–2020 гг. (Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП по ППС [Концепция..., 2008, с. 10] скоро придется отказаться.

2.3. Оценка потребности в инвестициях при модернизации российской экономики

Остановимся подробнее на том, что в современных российских условиях означает тезис о необходимости изменения инвестиционной и инновационной политики.

Динамика основных фондов

Обновление и выбытие основных фондов. С 2005 г. наблюдалось определенное ускорение обновляемости основных фондов, но абсолютный уровень обновления остается невысоким. Показатели выбытия морально и физически устаревших основных фондов устойчиво сокращаются – менее 1% в последние годы (см. табл. 1.1). Проблема низкого обновления и почти отсутствующее выбытие основных фондов обсуждается не первое десятилетие [Корнев, 2013, с. 59–75]. Медленное обновление основных фондов свидетельствует о стагнации российского производственного аппарата, малом, относительного его размеров, вводе новых фондов и, в силу этого, вынужденном сохранении в его составе старых фондов.

Износ основных фондов. Проявлением стагнации основных фондов в России является увеличение степени их износа. С начала века износ фондов вырос почти на 10 п.п., вплотную приблизившись к красной черте – 50% [Россия..., 2011, с. 74; 2012, с. 77; 2014, с.78; Российский статистический ежегодник..., 2013, с. 301], % от общего объема основных фондов (на конец года):

1992	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
42,5	39,5	39,3	45,2	46,3	46,2	45,3	45,3	47,1	47,9	47,7	47,7

Действительно, износ меньше 50% означает расширенное воспроизводство фондов (вводится больше, чем выбывает), при 50% – простое воспроизводство (вводится столько же, сколько и выбывает), более 50% – суженное (выбывает больше, чем вводится). Возможно, эта черта уже пересечена.

Выше отмечалось, что Росстат не приводит оценок основных фондов по рыночной стоимости. В Методологических указаниях Росстата сказано: «Баланс основных фондов составляется органами статистики на федеральном и региональном уровнях по полной и остаточной (за вычетом износа) стоимости. И тот, и другой балансы могут быть составлены по балансовой оценке в текущих ценах, в среднегодовых ценах или в постоянных (базисного периода) ценах» [Методологические разработки... (эл. ист. инф.)]. Трудно ожидать, что все предприятия и организации представляют в органы статистики три варианта баланса основных фондов. Естественно предположить, что подавляющее их большинство ограничивается информацией, представленной на основе текущих цен.

Расчет же износа на основе данных по балансовой стоимости основных фондов в условиях инфляции, особенно чувствительной для основных фондов с длительными сроками службы, занижает стоимость давно введенных фондов и, соответственно, завышает стоимость дорогих молодых фондов. Расчет износа в восстановительных рыночных ценах наверняка даст более высокую оценку. Если это так, черта суженного воспроизводства давно пройдена.

Удельный вес полностью изношенных фондов в общем объеме основных фондов, несмотря на успешную, казалось бы, инвестиционную программу, практически не меняется, что в очередной раз подчеркивает недостаточность темпов роста инвестиций в российскую экономику с точки зрения решения стоящей перед ней задач.

Таблица 2.25

**Удельный вес полностью изношенных основных фондов*
(на конец года), % от общего объема основных фондов**

Вид основных фондов	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Все основные фонды	15	13,3	13,3	12,9	13,1	13	13,5	14,4	14,0
Из них:									
Здания	3,9	3,7	3,8	3,5	3,4	3,4	3,5	3,6	3,5
Сооружения	14,2	11,4	11,8	11,9	12,3	12,2	13	13,9	13,2
Машины и оборудование	28,2	24,5	22,8	21,1	20,9	20,5	21	22,0	21,8
Транспортные средства	13,8	10,9	12,3	11,9	11,1	11,3	11,3	11,7	10,5

* Без субъектов малого предпринимательства.

Источники: [Российский статистический ежегодник..., 2009, с. 331; 2010, с. 347–348; 2011, с. 336; 2013].

В наибольшей степени изношены машины и оборудование: одна из пяти единиц изношена полностью (табл. 2.25). Показатели износа зданий ниже, однако в какой степени существующие здания пригодны для размещения в них нового оборудования и, тем более, новых технологий – предмет, требующий специального рассмотрения.

Возраст основных фондов

Представление об основных фондах экономики РФ неполно без их возрастных характеристик. Действительно, можно много говорить о технических характеристиках автомобиля, но, при прочих равных, его рыночная цена будет существенно зависеть от года выпуска, т.е. от возраста. Это же можно сказать и о фондах.

До 2005 г. Росстат регулярно публиковал данные о среднем возрасте производственных фондов и их возрастную структуру. Это были одни из самых предсказуемых динамических рядов: с каждым годом фонды становились только старше. Развитый социализм сменился застоём, застой – катаклизмами 90-х годов прошлого века, не менялся только характер динамики среднего возраста фондов, возраст неуклонно рос. На пике роста, когда средний возраст достиг 21,5 г., Росстат прекратил публикацию данного показателя¹.

¹ С учетом того, что в 1970 г. средний возраст фондов равнялся 8,4 г., в 1990 г. (накануне развала СССР) – 10,8 г., а в период окончательной победы рыночных реформ в 2005 г. – 21,5 г., решение о прекращении публикации данного показателя выглядит несколько политически ангажированно.

Вместе с тем Росстат представляет информацию по возрастной структуре основных средств. Эти данные (с учетом наличия информации по структуре основных фондов) в принципе достаточны для расчета среднего возраста производственного оборудования за «недостающие» годы.

Проблема, правда, в том, что если, согласно имеющейся информации, сложить все возрастные группы, в сумме они не составляют 100% (по разным видам фондов от 87% до 95%). У Росстата, наверное, есть объяснение этого феномена, но прямое использование имеющихся данных для расчета среднего возраста парков производственного оборудования дает слишком оптимистичный результат: средний возраст российских фондов снижается так быстро, что поверить этому невозможно. Впрочем, если не учитывать заметную часть фондов (5–13%), такой результат получается уже чисто арифметически. Для того чтобы снять рассматриваемый эффект, пронормируем возрастную структуру фондов, приведя сумму строк к 100%. Полученный результат явно более адекватен реальности, при этом он не противоречит отмеченному выше увеличению обновляемости и снижению показателей износа основных фондов после 2006 г. (На рис. 2.38 представлен расчет среднего возраста производственного оборудования без нормирования и с нормированием возрастных групп.)

Расчеты показывают, что в 2007 г. (2006 г. при ненормированном расчете) средний возраст производственного оборудования впервые начал сокращаться не только в постсоветской, но и в советской истории. Про устойчивость данной тенденции, впрочем, говорить пока не приходится: в 2009 г. процесс замедлился, а в 2010–2011 гг. снижение среднего возраста и вовсе прекратилось. Стоит вспомнить, что в начале 90-х годов прошлого века показатель в 12 лет рассматривался как недопустимо высокий, и уже тогда «научная общественность была тревогу», что необходимо предпринимать срочные действенные меры, чтобы предотвратить катастрофу в национальном производственном аппарате.

Строго говоря, даже это небольшое снижение среднего возраста – вопрос спорный. Во второй половине 2000-х годов инвестиционная активность действительно возросла. Фонды стали пополняться молодым и, что важно, относительно (старого) дорогим оборудованием. Однако в условиях относительно высокой инфляции в РФ даже небольшие поставки нового оборудования заведомо завышают долю молодого оборудования в структуре

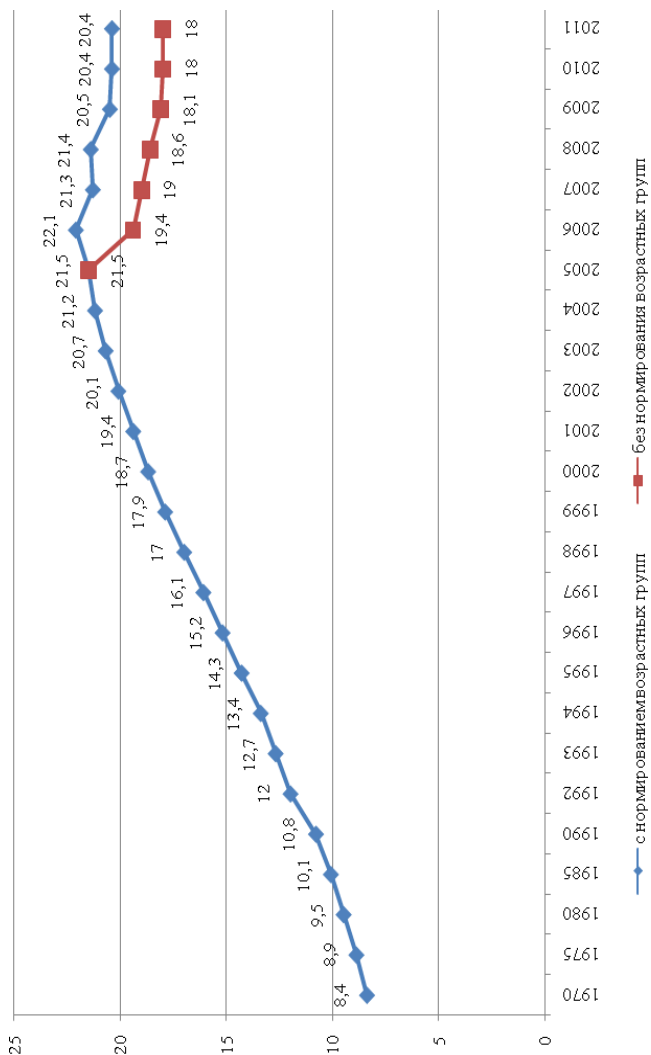


Рис. 2.38. Средний возраст основных средств, лет

Расчитано по: [Российский статистический ежегодник...., 2001, с. 350; 2002, с. 356; 2005; с. 392; Инвестиции...., 2009 (эл. ист. инф.); Центральная база...(эл. ист. инф.); Статистический бюллетень...., 2010, № 1; 2012, № 1].

парка. Это же относится и к пассивной части фондов. Тогда уже чисто арифметически занижается и средний возраст фондов. Для получения реалистичной оценки возраста фондов необходимо принимать во внимание инфляционный фактор. Возможно, трудность его адекватного учета и заставила Росстат отказаться от публикации соответствующих данных.

Вопрос о том, «возраст основных фондов почти в двадцать с половиной лет, это много или мало?», с учетом данных рис. 2.38 звучит риторически. Обращение к аналогичному показателю развитых стран показывает, что с фондами в РФ действительно не все в порядке. Здесь, правда, есть определенные методологические тонкости. Если посмотреть средний возраст американских фондов, рассчитанный по их восстановительной стоимости, то он примерно соответствует российским показателям, а к концу рассматриваемого периода (2011 г.) был даже выше – почти 22 года [www.bea.gov Table 3.9... (эл. ист инф.)]. При этом по сравнению с 1970 г. американские фонды также постарели (20 лет в 1970 г.).

Выше уже говорилось, что сравнивать российские показатели, рассчитанные по балансовым ценам, и данные по другим странам, рассчитанные по восстановительной стоимости, некорректно. Действительно, если обратиться к американской статистике среднего возраста фондов по первоначальной стоимости, все сразу «встает на свои места». В 2011 г. он лишь немногим превысил 11 лет и, кстати, практически не изменился по сравнению с 1970 г.

Обратим внимание, что и у американцев был период, когда возраст их фондов приближался к современному российскому – это послевоенный 1947 г. (17,8 лет). В последующем он быстро падал, достигнув минимума в середине 80-х годов прошлого века (8,7 лет) [www.bea.gov Table 3.10... Fixed... (эл. ист. инф.)]. С тех пор возраст американских фондов медленно, но верно растет. Отметим, что в период, когда российские фонды были моложе американских, всерьез шло экономическое соревнование двух держав, в настоящее время этот вопрос даже не ставится.

В целом, нельзя сказать, что возраст российских фондов (с учетом рассмотренного выше инфляционного фактора) почти вдвое выше американских. Тем не менее отставание достаточно существенно, чтобы говорить о заведомой неконкурентоспособности продукции, произведенной на российских фондах, по отношению к американской. Конечно, можно найти немало примеров, демонстрирующих, что именно старые фонды являются конкурентным преимуществом, например, в капиталоемкой металлургии. То, что фонды уже давно амортизированы, существенно уменьшает себестоимость производимой на них продукции. Но эффект этот временный. Он и возникает потому, что фонды изношены и в обозримой перспективе их все равно придется выводить. Да и сколько-нибудь сложную продукцию на технологиях и материальной основе «многодесятилетней» давности не произвести.

Возраст фондов в целом – достаточно общий показатель. Рассмотрим ситуацию с их структурными элементами. Постоянно меняющиеся формы статистической отчетности существенно затрудняют анализ долговременных тенденций воспроизводства производственного аппарата. В принципе, на основе имеющейся фрагментарной информации можно восстановить возрастную динамику фондов и по отдельным их элементам, но такие расчеты связаны с определенными допущениями. Поэтому ограничимся имеющимися данными Росстата за 2011 г., которые показывают, что за последние несколько лет ситуация по возрасту отдельных элементов основных фондов принципиально не менялась.

Самый высокий возраст у зданий и сооружений, самый низкий – у транспортных средств. Средний возраст российских машин и оборудования – 13 лет (табл. 2.26). Говорить о том, что какие-то элементы основных фондов более важны, а какие-то менее, бессмысленно: невозможно произвести продукцию вне зданий или без машин и оборудования. Возраст активной части основных фондов заметно ниже, чем фондов в целом. Проблема, как обычно, в том, что с чем сравнивать. Если продолжить сравнение с США, то возраст американского оборудования в 2011 г. составлял 5,8 [www.bea.gov Table 3.10E... Software... (эл. ист. инф.)] лет (в 2000 г. и вовсе равнялся 4,8 г.), т.е. более чем в два раза меньше, чем в РФ.

Таким образом, российская производственная система существенно (примерно вдвое) старше американской. Очевидно, что она нуждается в существенном обновлении.

Таблица 2.26

**Распределение организаций по оценке возраста основных средств
в 2011 г, % к общему числу организаций**

Возраст основных фондов	Здания	Сооружения	Машины и оборудование	Транспортные средства
До 3 лет	2	3	4	5
Свыше 3 до 5 лет	2	4	10	15
Свыше 5 до 10 лет	5	8	24	30
Свыше 10 до 15 лет	6	7	26	22
Свыше 15 до 20 лет	9	13	13	12
Свыше 20 до 30 лет	23	28	15	5
Свыше 30 лет	41	23	4	1
Средний возраст (лет)	26	21	13	10

Источник: [Статистический бюллетень, 2012, № 1].

Основные фонды

Основные фонды по остаточной балансовой стоимости по полному кругу предприятий в 2012 г. составили более 60 трлн руб. Чтобы оценить реальный масштаб этой цифры, сравним ее с имеющимся аналогичным показателем по США.

Результаты сравнения – не в пользу РФ. Остаточная стоимость российских фондов, выраженная в рублях в начале рассматриваемого периода (2004 г.) была даже меньше аналогичной американской величины, выраженной в долларах. В дальнейшем рублевая оценка российских фондов все же превышает долларовую оценку американских фондов, но и к концу рассматриваемого периода немногим превосходит 7% от американского уровня (табл. 2.27).

Таблица 2.27

Основные фонды по первоначальной остаточной стоимости

Значение показателя	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>РФ</i>								
Всего ОФ по полному кругу, млрд руб.	19693,8	22720,9	32512,6	40722,7	45030,2	49268,1	56312,4	63372,4
Всего ОФ, млрд долл.	683,6	791,7	1271,5	1641,4	1421,4	1610,1	1918,7	2039,7
Всего ОФ по полному кругу, млрд долл. ППС	1656,3	1783,4	2020,6	2327,3	2839,8	3112,0	3087,0	3245,7
<i>США</i>								
Всего ОФ, млрд долл.	19587,7	20815,5	23864,9	25133,9	25787,1	26396,8	27199,2	28010,2
<i>РФ/США</i>								
Всего ОФ по курсу ЦБ, %	3,5	3,8	3,9	5,3	5,1	6,1	7,1	7,3
Всего ОФ, ППС, %	8,5	8,6	9,8	11,3	12,1	11,7	11,9	12,2

Рассчитано по: [<http://www.gks.ru/dbscripts...> (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 3.3ES... (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 7.1B... (эл. ист. инф.)]*.

**Current-Cost Net Stock of Government Fixed Assets* пересчитана в *Historical-Cost Net Stock of Government Fixed Assets* по коэффициентам, рассчитанным как отношение *Historical-Cost Net Stock of Private Fixed Assets by Industry* к *Current-Cost Net Stock of Private Fixed Assets by Industry* соответствующих лет.

Подчеркнем, столь вызывающие результаты – следствие используемой методики расчета (он проводится по остаточной, а не по полной балансовой стоимости основных фондов). Понятно, что в российской экономике фонды есть, просто степень их износа несопоставима с американскими. Также отметим, что огромная разница в стоимости российских и американских фондов в небольшой степени определяется стоимостью американской инфраструктуры, уровень развития которой несопоставим с российской.

Прямое сопоставление разновеликих объектов (население США более чем в два раза превосходит российское) не показательно. Обратимся к относительным показателям. С учетом разницы в населении удельные российские показатели будут, очевидно, выше, но и без расчетов ясно – как ни пересчитывай, на численность населения представленное отношение остаточной стоимости российских к американским основным фондам по первоначальной стоимости (6%), предмета для национальной гордости обнаружить не удастся. Тем не менее рассмотрим фондovoооруженность рабочего места в РФ и США.

Фондовооруженность рабочего места в РФ и США

Фондовооруженность – критически важный показатель для оценки потенциала национальной производственной системы. Низкая фондovoооруженность свидетельствует либо о слабости производственного сектора экономики, его неспособности реализовывать сложные технические решения, либо о его неэффективной организации (количество работников, обслуживающих соответствующую технологию, больше, чем это технологически необходимо). Если вторая проблема в принципе решается организационными мерами, то решение первой возможно только через инвестиции.

Традиционно фондovoооруженность рассчитывается как отношение величины фондов в денежном выражении к численности занятых на них работников. В таком расчете есть определенное лукавство. Предположим, что для создания одного рабочего места требуется один миллион рублей, срок его службы десять лет. Тогда фондovoооруженность рабочего места, созданного в текущем году или девять лет назад, одинакова. Но потенциал их разный: первое будет функционировать еще девять лет, второе будет ликвидировано в следующем году. Возможно, второе рабочее место будет воссоздано за счет накопленной амортизации, а возможно,

эта амортизация уже «проедена» или, как это широко распространено в российском бизнесе, спрятана в оффшоре. Показатель фондовооруженности про это ничего не говорит. В скобках отметим, что накопленной амортизации никак не хватит для воссоздания данного рабочего места: миллион рублей 2000 г. и миллион рублей 2010 г. – существенно разные миллионы. А есть ли у предприятия прибыль для компенсации инфляционного обесценения амортизации, вопрос и вовсе имеющий весьма опосредованное отношение к показателю фондовооруженности.

Наконец, при рассмотрении проблемы фондовооруженности неправильно абстрагироваться от технического прогресса. Можно спорить о его темпах, но, в общем случае, фонды, созданные в разные десятилетия стоять могут одинаково, но технологически они существенно различны. Во многих случаях это различие настолько велико, что бухгалтерское (стоимостное) сопоставление таких фондов вообще не имеет смысла.

Попытаемся решить указанную проблему через использование модифицированного показателя фондовооруженности. В последующем анализе будем опираться не на полную балансовую, а на остаточную стоимость основных фондов (полная стоимость за вычетом износа). Данный подход выявляет то, что традиционный показатель фондовооруженности оставляет в тени: он демонстрирует остаточный ресурс фондов, а не просто их общую величину. Действительно, если, например, технический регламент запрещает использовать какое-то оборудование свыше 10 лет, то гораздо информативнее в году t_0 знать, что компания реально располагает лишь $1/10$ стоимости этого оборудования, а в году t_{10} , соответственно, его стоимость станет нулевой. Рассчитанная таким образом фондовооруженность ниже (и существенно), чем при расчете по полной балансовой стоимости, но она отражает реальную, а не в известном смысле мнимую (с учетом накопленного износа) фондовооруженность.

Фондовооруженность рабочего места по народному хозяйству в целом (по остаточной первоначальной стоимости ОФ) быстро растет – более чем в два раза за шесть лет в долларовом выражении (по курсу ЦБ РФ). Причем рост произошел не из-за сокращения численности работников (численность занятых в экономике за рассмотренный период практически не изменилась), а за счет увеличения остаточной стоимости фондов. Динамика по ИПС существенно менее выражена, но также явно положительная.

Таблица 2.28

**Фондовооруженность рабочего места в РФ и США
(по остаточной первоначальной стоимости ОФ)**

Значение показателя	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
РФ								
Всего, тыс. руб./чел.	296,6	340,2	478,0	594,7	668,7	729,1	829,0	932,4
Всего, тыс. долл./чел.	10,3	11,9	18,7	24,0	21,1	23,8	28,2	30,0
Всего, тыс. долл./чел., ППС	24,9	26,7	34,2	41,5	46,2	45,7	47,8	50,4
США								
Всего, тыс. долл./чел.	147,2	153,9	171,8	182,7	196,8	203,9	208,0	210,5
РФ/США, %								
По курсу ЦБ	7,0	7,7	10,9	13,1	10,7	11,7	13,6	14,3
По ППС	16,9	17,4	19,9	22,7	23,5	22,4	23,0	23,9

Рассчитано по: [http://www.gks.ru/dbscripts... (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 3.3ES... (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 7.1B... (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 6.8D... (эл. ист. инф.)].

Фондовооруженность российского рабочего места (по остаточной первоначальной стоимости) продолжает оставаться неприемлемо низкой по меркам развитых стран – менее 15% при расчете по курсу ЦБ. При расчете по ППС результат лучше, но использовать ППС при расчете фондов – значит явно приукрашивать российские реалии (табл. 2.28).

Многokратное отставание российской экономики по фондовооруженности от развитых стран в известной степени диагноз: страна с таким уровнем развития производственного аппарата никак не может считаться технологическим лидером.

Производительность труда

Фондовооруженность – промежуточный показатель. Рост стоимости рабочего места не самоцель, а фактор, задающий уровень производительности труда. Низкая фондовооруженность предопределяет невысокую производительность труда. Можно говорить, что производительность труда в немалой степени зада-

ется уровнем его организации – излишнее (по условиям конкретной технологии) количество труда по условиям расчета показателя снижает его. Улучшение организации труда (мера, не требующая серьезных инвестиций) приведет к росту его производительности. Это так, но преувеличивать потенциал улучшения организации труда не стоит. Никто ведь всерьез не предлагает уменьшить вдвое количество работников на конвейере (или вдвое увеличить его скорость), чтобы вдвое повысить производительность труда. Определенные резервы здесь есть, но организация труда производна от уровня используемой технологии, а не наоборот.

Сравним производительность труда в РФ и США. Именно уровень производительности труда определяет и жизненный уровень населения страны, и место государства в мировой таблице о рангах. Сопоставим показатели добавленной стоимости на одного занятого работника в обеих странах.

С одной стороны, темпы роста производительности труда в РФ за рассмотренные девять лет были выше, чем в США. С другой, абсолютный разрыв уровней производительности труда настолько высок, что относительное опережение на фоне абсолютных показателей смотрится не убедительно. Так, в 2012 г. российский работник производил добавленной стоимости на 24,3 тыс. долл. больше, чем в 2002 г. А американский – почти на 39 тыс. долл. Относительный разрыв сократился, а абсолютный – возрос, причем существенно (табл. 2.29).

Таким образом, производительность труда в РФ в настоящее время более чем втрое ниже, чем в США, хотя разрыв постепенно сокращается. Если же отнести добавленную стоимость в обрабатывающей промышленности на душу населения, то разрыв РФ с США составит уже 11 раз, с лидирующими по этому показателю Сингапуром и Японией – 16 раз [Механик, Оганесян, 2014, с. 16]. Достигнутый уровень производительности труда не дает оснований для иллюзий о скором приведении уровня жизни россиян к стандартам развитых стран. Мировым технологическим лидером страна, очевидно, станет еще не скоро.

Отметим еще один негативный момент, связанный с динамикой роста производительности труда в РФ. Добавленная стоимость на одного занятого растет, но его заработная плата растет еще быстрее. При этом не важно, производится расчет в текущих рублях или долларах (ППС) (табл. 2.30). Динамика оплаты труда системно исследовалась в работах К.К. Вальтуха и Р.И. Капе-

люшников [Вальтух, 2013; Капелюшников, 2014]. Здесь же отметим, что увеличение доли заработной платы во вновь созданной стоимости означает уменьшение, соответственно, доли прибыли, амортизации и налогов. Доля налогов в произведенном ВВП на протяжении рассматриваемого периода оставалась стабильной [[http://www.gks.ru/wps ... accounts/#](http://www.gks.ru/wps...accounts/#) (эл. ист. инф.)]. Следовательно, уменьшаются доли прибыли и амортизации, т.е. основных источников развития производства.

Рассматриваемые тенденции характерны не только для экономики России (рис. 2.39), тем не менее они не являются всеобщими. В экономике США, например, добавленная стоимость на одного занятого растет заметно быстрее, чем его заработная плата. Возможно, это не очень хорошо сочетается с решением сиюминутных социальных задач, но, очевидно, это существенный фактор для инвестора, принимающего решение об использовании своих средств.

Таблица 2.29

Производительность труда в РФ и США

Показатель	2002	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
РФ									
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах, тыс. долл.	5,2	8,9	11,3	19,1	24,3	18,2	22,4	28,1	29,5
Добавленная стоимость на одного занятого в основных ценах, тыс. долл. по ППС	17,5	22,3	25,4	35,0	42,0	39,8	42,9	47,5	49,5
США									
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах, тыс. долл.	83,2	92,3	96,8	104,2	107,0	110,0	115,6	118,8	122,1
РФ/США									
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах, %	6,2	9,6	11,6	18,3	22,7	16,4	19,4	23,6	24,1
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах, ППС, %	21,1	24,2	26,2	33,6	39,3	36,2	37,2	40,0	40,5

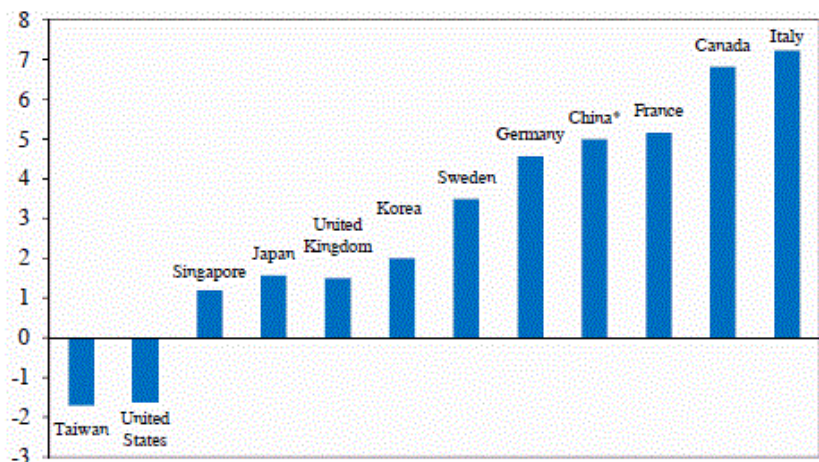
Рассчитано по: [www.gks, ЦБСД, Табл... (эл. ист. инф.); www.bea.gov Table 6.8... (эл. ист. инф.)].

Таблица 2.30

**Темпы роста заработной платы и выработки продукции
на одного работника по народному хозяйству, раз (в текущих ценах)**

Показатель	2010/2002	2011/2002	2012/2002
РФ, руб.			
Заработная плата	4,81	5,36	6,11
Добавленная стоимость	4,21	5,07	5,63
Заработная плата/выработка	1,14	1,06	1,08
РФ, долл. ППС			
Заработная плата	2,0	2,0	2,2
Добавленная стоимость	1,8	1,9	2,0
Заработная плата/выработка	1,14	1,06	1,08
США, долл.			
Заработная плата	1,30	1,34	1,38
Добавленная стоимость	1,39	1,43	1,47
Заработная плата/выработка	0,94	0,94	0,94

Рассчитано по: [http://www.gks.ru/wps ... Industry (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 6.3B... (эл. ист. инф.); Валовой... (эл.ист. инф.)].



Источник: [Bureau..., 2012 (эл. ист. инф.)].

Рис. 2.39. Изменения в стоимости часа труда, 2003–2011, %

Позитивные результаты по росту добавленной стоимости на одного работника наблюдались в период быстрого роста цен на топливно-энергетические ресурсы. С учетом существенных объемов их добычи в РФ естественно предположить, что часть (возможно, немалая) рассмотренного роста не более чем резко увеличившаяся в цене природная рента [Рязанов, 2011]. Если это так, то рост производительности труда в РФ определяется не только, а, возможно, и не столько развитием производительных сил страны, сколько благоприятной мировой конъюнктурой цен на топливно-энергетические ресурсы. Тогда результаты развития российской экономики предстают совсем в ином свете.

Оценка необходимых инвестиций в основной капитал

Какой объем инвестиций требуется вложить в российскую экономику, чтобы отечественная технологическая система начала соответствовать уровню, достигнутому развитыми странами? Точный ответ на данный вопрос невозможен – экономика каждой страны по-своему уникальна, – но порядок цифр оценить все же можно.

Будем исходить из давно принятого научным сообществом факта, что производительность труда в общем случае – это функция от его фондовооруженности. Хотите иметь такую же производительность труда и, следовательно, уровень жизни как в развитых странах, придется создать и адекватную этому желанию производственную систему.

По данным табл. 2.30 фондовооруженность рабочего места в РФ (по первоначальной остаточной стоимости ОФ) по экономике в целом в 2012 г. составляла 30 тыс. долл., в США – 210,5 тыс. долл. Чтобы довести фондовооруженность российского рабочего места до американского, требуются дополнительные инвестиции в размере 180,5 тыс. долл. ($210,5 - 30,0 = 180,5$). В экономике РФ в 2012 г. было занято 68 млн человек. Произведение представленных двух цифр дает «астрономический» результат: чтобы фондовооруженность российского рабочего места вышла на американский уровень, в экономику РФ требуется инвестировать 12,2 трлн долл.

Если оценивать фондовооруженность российского рабочего места по ППС, потребность в инвестициях несколько меньше –

5 трлн долл. для 2012 г. Но, как отмечалось выше, ППС по инвестиционным товарам уже в 2008 г. почти сравнялся с рыночным курсом. В настоящее время это различие, вероятно, еще меньше. Таким образом, расчеты с использованием ППС «обосновать» потребность в меньшем объеме инвестиций для российского народного хозяйства не дадут.

С каждым годом рассмотренные цифры только растут (табл. 2.31). Этот рост хорошо иллюстрирует обсуждавшийся выше эффект: темпы роста фондовооруженности в РФ выше, чем в США, но отставание в инвестициях в абсолютном выражении продолжает увеличиваться.

Еще раз подчеркнем, в расчетах речь идет об остаточной стоимости ОФ. «Инвестирование» 12 трлн долл. в экономику РФ «приведет» к тому, что фондовооруженность рабочего места в РФ и США «сравняется» по остаточной стоимости. Однако с учетом того, что ОФ в РФ служат примерно вдвое дольше, чем в США, по полной стоимости ОФ российские показатели «превзойдут» американские.

Наконец, возможно, более развитая экономика требует относительно меньшего количества рабочих мест. Так, в США доля занятых в экономике примерно на 5% меньше, чем в РФ, т.е. рабочих мест там создано относительно (численности населения) меньше, чем в РФ. Впрочем, сколько-нибудь существенного снижения потребности в инвестициях в российскую экономику рассмотренный эффект, даже если он и справедлив для России, не дает.

Таблица 2.31

**Минимально необходимые инвестиции
для доведения фондовооруженности народного хозяйства РФ
до американского уровня (по первоначальной остаточной стоимости),
млрд долл.**

Значение показателя	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
По ППС	2379	2778	3048	4057	4392	2942	4100	5107	5094
По курсу ЦБ РФ	9094	9485	9968	10413	10871	11832	12170	12212	12268

Рассчитано по данным табл. 38, а также [www.gks, ЦБСД, Табл... (эл. ист. инф.); www.bea.gov Table 6.8... (эл. ист. инф.)].

Представленные данные подтверждают наличие устойчивой связи между производительностью труда и фондовооруженностью рабочего места. В РФ величина добавленной стоимости, приходящаяся на одного работника, практически в точности соответствует фондовооруженности его рабочего места. Причем это соотношение очень устойчиво и практически не меняется во времени (табл. 2.32). Иными словами, чтобы довести производительность труда в России до американского уровня (увеличить в 2,47 раза, если считать по ППС), то и фондовооруженность необходимо поднять до 124,5 тыс. долл.

Здесь, правда, возникает интересный эффект. Американцам, чтобы выйти на производительность труда в 122,1 тыс. долл. на одного занятого, пришлось создать рабочее место стоимостью

Таблица 2.32

Производительность труда* и фондовооруженность рабочего места по народному хозяйству в РФ и США, тыс. долл.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
РФ									
Производительность труда	8,9	11,3	14,7	19,1	24,3	18,2	22,4	28,1	29,5
Фондовооруженность рабочего места	10,3	11,9	14,0	18,7	24,0	21,1	23,8	28,2	30,0
Производительность труда/ фондовооруженность рабочего места	0,86	0,95	1,05	1,02	1,01	0,86	0,94	0,99	0,98
РФ, ППС									
Производительность труда	22,3	25,4	31,7	35,0	42,0	39,8	42,9	47,5	49,5
Фондовооруженность рабочего места	24,9	26,7	30,1	34,2	41,5	46,2	45,7	47,8	50,4
Производительность труда/ фондовооруженность рабочего места	0,89	0,95	1,05	1,02	1,01	0,86	0,94	0,99	0,98
США									
Производительность труда	92,3	96,8	100,6	104,2	107,0	110,0	115,6	118,8	122,1
Фондовооруженность рабочего места	147,2	153,9	162,4	171,8	182,7	196,8	203,9	208,0	210,5
Производительность труда/ фондовооруженность рабочего места	0,63	0,63	0,62	0,61	0,59	0,56	0,57	0,57	0,58

*Добавленная стоимость на одного занятого.

Рассчитано по данным, представленным в табл. 2.28–2.29.

в 210,5 тыс. долл. (2012 г.). Связано это с тем, что фондоотдача одного рабочего места по народному хозяйству в целом в США в 1,7 раза ниже, чем в РФ. Объяснить это лучшей организацией труда в РФ не представляется возможным. По-видимому, здесь имеет место уже отмеченное завышение добавленной стоимости за счет рентной составляющей. Аналогичный расчет по видам экономической деятельности, где отсутствует рентное искажение, позволит более точно ответить на этот вопрос.

Для экономики в целом в 2012 г. потребовалось бы примерно 36 годовых инвестиционных бюджетов, чтобы выйти на американский уровень фондовооруженности по народному хозяйству в целом. Очевидно, это весьма большая величина, хотя всего восемь лет назад таких бюджетов потребовалось бы более восьмидесяти. Следует отметить, что такие масштабы инвестиций определяются даже не столько ситуацией в отдельных отраслях, сколько, во-первых, системным отставанием РФ от США в части развития инфраструктурных отраслей, во-вторых, необходимостью создания новых рабочих мест для высвобожденных работников.

Весьма показательно быстрое снижение числа инвестиционных бюджетов, необходимых для доведения фондовооруженности российского народного хозяйства до американского уровня, при увеличении инвестиционной активности в РФ. Так, заметная активизация инвестиций в РФ в предкризисный период резко уменьшила российское отставание. Однако инвестиционный провал 2009 г. отбросил РФ более чем на два года назад. Последующая активизация инвестиционного процесса в РФ позволила к 2012 г. лишь вновь выйти на уровень 2008 г.

При темпах роста инвестиций свыше 6–7% отставание России от развитых экономик сокращается, ниже этого уровня – стабилизируется или увеличивается (рис. 2.40). Строго говоря, данных рисунка недостаточно, чтобы сформулировать тезис: при снижении темпов роста инвестиций до 6% и ниже разрыв в фондовооруженности рабочего места в РФ и развитых странах перестает уменьшаться, соответственно, перестает снижаться и разница в производительности труда. Однако с уверенностью можно говорить, что выход на этот пороговый показатель консервирует российское отставание от развитых экономик и отодвигает срок создания современной конкурентоспособной экономики на неопределенное время.



Рис. 2.40. Количество инвестиционных бюджетов, требующихся для выведения фондовооруженности по отраслям народного хозяйства РФ на уровень США

Концепция и Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2030 г.: перспективы инвестиционных вложений

Закономерен вопрос: дальнейшее развитие российской экономики предполагает выход на качественные показатели, характерные для развитых стран, поддержание статус-кво или дальнейшее отставание? Ответ не столь очевиден, как кажется.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации и приложении к ней – Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 гг. – сказано, что стратегической целью развития РФ является «достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, с привлекательным образом жизни, занимающей передовые позиции в глобальной

экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. В 2015–2020 гг. Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП (по паритету покупательной способности)» [Концепция..., 2008, с. 10]. Для достижения этой цели предполагается, в частности, что рост инвестиций, ориентированных на инвестиционные цели и промежуточный спрос, а также на потребительский рынок в сопоставимых ценах составит [Государственная программа Российской Федерации..., 2013, с. 303], %:

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
101,6	103,2	107,5	107,3	108,0	108,5	106,8

Очевидно, ни в 2014 г., ни в 2015 г. ни о каком сокращении отставания от развитых стран речи не идет, скорее признается его нарастание. В 2016–2017 гг. планируется стабилизация этого отставания на низком уровне 2015 г. В 2018–2019 гг. ожидаются робкие попытки немного продвинуться вперед. В 2020 г. – вновь скатывание к стабилизации.

Горизонт планирования государственных программ ограничивается 2020 г. Ориентиры на более длительный срок представлены в «Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» [<http://base...> (эл. ист. инф.)]. Отметим, что даже в самом оптимистичном сценарии – в Прогнозе он называется «Целевой (форсированный) сценарий (вариант 3)»¹ – темпы роста инвестиций в основной капитал за период 2021–2025 гг., не превышают 7,1%, а с 2026 по 2030 год они и вовсе падают до 4% в год [Казанцев, 2013].

Достаточны ли эти темпы, чтобы достичь целей, сформулированных в Концепции социально-экономического развития?

Будем исходить из того, что для «занятия передовых позиций в глобальной экономической конкуренции» требуется иметь фондовооруженность рабочего места как минимум не ниже, чем в развитых странах. Понятно, что речь идет лишь о необходимом, но недостаточном условии решения данной задачи.

Предположим, что темпы роста инвестиций, заданных целевым сценарием, будут выдержаны (хотя авторы документа в этом

¹ «Разработан на базе инновационного сценария, при этом он характеризуется форсированными темпами роста, повышенной нормой накопления, ростом долгов частного сектора и возросшей макроэкономической несбалансированностью». Раздел 3. Сценарии развития [<http://base...> (эл. ист. инф.)].

явно не уверены). Насколько возрастет фондовооруженность рабочего места в народном хозяйстве РФ в среднесрочной перспективе?

Прежде чем отвечать на этот вопрос, отметим наличие следующей эмпирической взаимосвязи. Среднегодовые темпы роста инвестиций в экономику РФ за 2005–2012 гг.¹ составили 1,0845. Среднегодовой темп роста фондовооруженности (по остаточной балансовой стоимости) по экономике в целом за этот же период составил 1,127².

Фондовооруженность в РФ растет быстрее, чем инвестиции. (Для американской экономики этот эффект не характерен: среднегодовые темпы роста инвестиций и среднегодовые темпы роста фондовооруженности за последние пятнадцать лет совпадают.) Возможно, переход на новый технологический уровень в России ведет к повышению производительности труда и, соответственно, к высвобождению ставших лишними рабочих рук. Большой объем выпуска достигается меньшим числом занятых. Так, численность занятых, например, в обрабатывающих производствах за рассмотренный период сократилась более чем на 1 млн человек. В то же время на народнохозяйственном уровне сокращения численности занятых не происходит. Более того, по мере роста населения, она увеличивается. Но растет в первую очередь в сфере услуг, где фондовооруженность кратно ниже, чем в отраслях материального производства, поэтому даже небольшие инвестиции обеспечивают здесь высокий темп роста фондовооруженности.

Как бы то ни было, опережение роста фондовооруженности над инвестициями составляет 1,039 (1,127/1,0845). Предположим, что это опережение сохранится, однако будет постепенно уменьшаться по мере приближения российских показателей фондовооруженности к уровню развитых стран. Возьмем за базу фактический показатель фондовооруженности по народному хозяйству в целом за 2012 г. – 30 тыс. долл. на человека (по остаточной балансовой стоимости) и рас-

¹ Временной период определяется спецификой представления данных Росстатом.

² Отметим, что Росстат не приводит данных о темпах роста фондовооруженности по остаточной балансовой стоимости. Расчет проводился как отношение остаточной балансовой стоимости основных фондов в долларах на среднегодовую численность занятого населения. С учетом того, что доллар также подвержен обесценению, стоимостная оценка фондов в долларах корректировалась на величину дефлятора доллара по инвестициям для американской экономики. Рассчитано по [Table 1.1.9... (эл. ист. инф.)].

смотрим динамику его изменения с учетом темпов роста инвестиций, представленных в приведенных программных документах, а также в Государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 г.».

При реализации Целевого сценария наблюдаются хорошие темпы роста фондовооруженности: за 17 лет она увеличивается впятеро, достигая к 2030 г. уровня в 154 тыс. долл. на человека, тыс. долл. 2012 г./чел.¹:

2013	2015	2017	2020	2023	2025	2027	2029	2030
31	35	43	61	84	104	122	142	154

Для сравнения отметим, что в США фондовооруженность в 2012 г. составляла 211 тыс. долл./чел. То есть при плановом росте инвестиций в РФ и к 2030 г. (плановый горизонт, за который авторы Прогноза не выходят) фондовооруженность не выйдет на уровень, который в США достигнут уже несколько лет назад.

Проблема в том, что американская экономика тоже не стоит на месте. В задачу настоящего исследования не входит разработка прогноза развития американских основных фондов. Отметим только, что после существенного падения инвестиций в 2008 г. США к 2012 г. так и не вышли по этому показателю на уровень предкризисного 2007 г. Однако динамика роста инвестиций в США в последние годы дает основания утверждать, что достижение уровня 2007 г. – дело ближайших лет [www.bea.gov, Table 1.6 (эл. ист. инф.)]. Если взять средний темп роста инвестиций в американские основные фонды за тот же период, который брался для экономики РФ (определялся спецификой представления информации Росстатом), то средние темпы роста американских инвестиций составят не многим более 1% в год. Это явно заниженная величина, полученная как результат учета существенного кризисного падения при расчете на коротком временном периоде.

В США, как отмечалось выше, темпы роста фондовооруженности по крайней мере за последний пятнадцатилетний период совпадали с темпами роста инвестиций в основной капитал. При предположении, что средний темп роста инвестиций в американскую экономику не изменится (скорее, с учетом взятого в США

¹ 2013–2020 гг.: темпы роста инвестиций соответствуют показателям, представленным в государственной программе «Развитие промышленности; 2021–2030 гг. Прогноз социально-экономического развития РФ на период до 2030 г.

курса на возвращение промышленности в национальную юрисдикцию, он возрастет), сделаем оценочный прогноз фондовооруженности американского рабочего места, тыс. долл. 2012 г./чел.:

2013	2015	2017	2020	2023	2025	2027	2029	2030
217	231	264	271	298	317	338	360	371

Консервативная оценка среднегодовых темпов роста инвестиций за пятнадцатилетний период в США с 1997 по 2012 год равняется 1,0295. Расчеты показывают, что в 2030 г. по отношению к 2012 г. фондовооруженность здесь возрастет в 1,76 раза. Возникает вопрос: «Фондовооруженность в РФ в принципе может выйти на американский уровень, или, как принято говорить в таких случаях, «миссия невыполнима»? Ответ неоднозначный. При темпах роста инвестиций, заданных в госпрограммах и прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (с пролонгацией темпа в 4% с 2026 г. до 2040 г.), – нет (рис. 2.41, вариант 2).

Однако если бы темпы роста инвестиций в РФ в обозримой перспективе сохранились на среднегодовом уровне 2005–2012 гг., ответ положительный: в 2037 г. фондовооруженность в РФ и США сравняется (см. рис. 2.41, вариант 1). Все, что для этого требуется (при предположении, что американцы не увеличат темп роста инвестиций в свою экономику) – выдерживание среднегодового темпа роста инвестиций в 1,0845 (см. рис. 2.41). Это высокий показатель, но не фантастический. Именно с таким среднегодовым темпом росли инвестиции в российскую экономику в течение семи лет, включая кризисный 2009 г., когда инвестиции сократились на 13,5% к 2008 г. – также не самому благополучному году в отечественной экономической истории.

Представленные расчеты дают основания для следующих выводов:

- ♦ целевые установки Государственной программы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года» и «Прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» ориентируют экономику на сокращение относительно, но не абсолютного отставания от развитых экономик;

- ♦ если темпы роста инвестиций в среднесрочной перспективе будут ниже, чем в 2005–2012 гг. (менее 8%), выйти на технологический уровень развитых экономик даже в долгосрочной перспективе (до 2040 г.) не удастся.

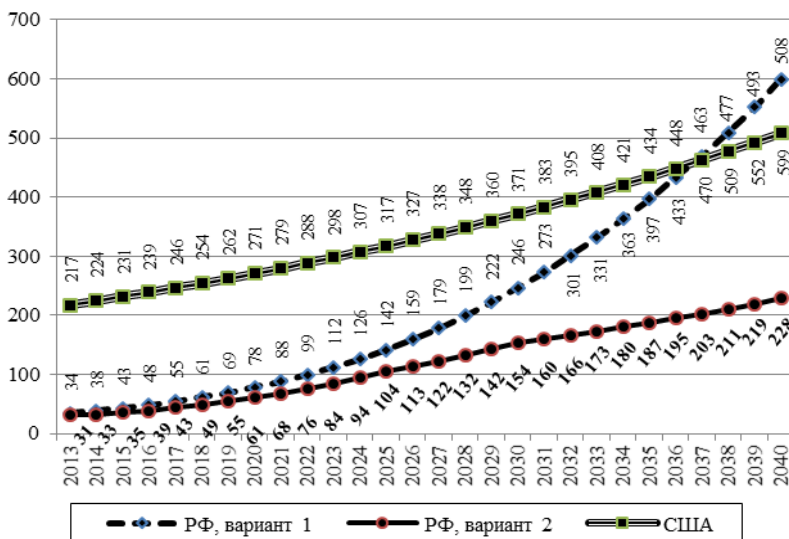


Рис. 2.41. Фондовооруженность в народном хозяйстве РФ и США, тыс. долл. 2012 г./чел.

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности

Динамика инвестиций по экономике в целом, интересная сама по себе, все же ничего не говорит о том, какие виды экономической деятельности имеют приоритет в развитии, а какие, напротив, стагнируют или деградируют.

Рассмотрим динамику инвестиций в добывающей и обрабатывающей промышленности. Отметим, что в США инвестиции в добывающую промышленность за последние десять лет (с 2002 по 2012 год) выросли в 5 раз (в текущих ценах), а в обрабатывающую промышленность – меньше чем на одну треть [www.bea.gov Table 3.7ES... (эл. ист. инф.)].

В РФ как в добывающей, так и в обрабатывающей промышленности инвестиции в основной капитал во второй половине 2000-х годов росли более высокими темпами, чем по экономике в целом. Однако кризис 2008 г. стал в своем роде переключателем. Если в 2005–2008 гг. темпы роста инвестиций в обрабатывающую промышленность превышали показатели добывающей промышленности, то с 2009 г. ситуация изменилась на противоположную (табл. 2.33).

Таблица 2.33

**Индекс физического объема инвестиций в основной капитал
по видам экономической деятельности, % к предыдущему году**

Вид экономической деятельности	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	110,2	117,8	123,8	109,5	86,5	106,3	110,8	106,8	99,8
Раздел А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	109,5	143	132,2	98,8	78,1	89,1	134,8	101	98
Раздел С. Добыча полезных ископаемых	99,7	121	116,1	106,5	89,9	106,6	110,9	113,5	98,6
Раздел D. Обрабатывающие производства	112,4	112,1	116,6	112,5	82,8	101,5	107,9	112,4	104,5
Раздел E. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	108,6	108,7	132,8	111,6	108,9	112,5	114,8	107,9	98,8
Раздел F. Строительство	113,3	119,8	128,8	126,2	69,9	110,9	90,6	97,3	98
Раздел G. Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	117,2	114,4	150,5	93,1	79,2	120,2	91,4	124,4	105,6
Раздел H. Гостиницы и рестораны	115,6	132,4	146,4	102,1	93,3	114,8	109,4	74,7	160
Раздел I. Транспорт и связь	120	113,8	117,2	116,1	103,5	102,4	123	100,6	97,9
Раздел J. Финансовая деятельность	110,8	97,7	142,7	94,9	99,7	112,9	125,1	120,6	87,7
Раздел K. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	106	115	130,3	109,5	73,7	125,4	93,9	109,5	104,9
Раздел L. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	99,5	125,8	116,1	108,6	93	84,9	154,9	94,7	80,8
Раздел M. Образование	119,3	131,1	125,6	102,5	79,4	109,7	113,4	102,3	99,1
Раздел N. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	121,4	124,6	120,4	108,1	83,8	103,6	104,4	113	83
Раздел O. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	118,5	125,4	115,2	121,1	85,7	104,7	116,1	106	106,5

Источник: [www.gks.ru, ЦБСД (эл. ист. инф.)].

Заметно различается и качество роста в добывающей и обрабатывающей промышленности. Если в первой по всем позициям (правда, их количество, представляемое Росстатом, невелико) наблюдается существенный и устойчивый рост, то в обрабатывающей промышленности инвестиционная динамика существенно более рваная. Не просматриваются и технологические приоритеты: подотрасли, в которых объем инвестиций относительно снижается, бросаются в глаза, выявить же подотрасли, в которых инвестиции растут быстрее, чем в экономику в целом, гораздо сложнее (табл. 2.34). Так, в добывающей промышленности в двух из четырех представленных подотраслей темпы прироста инвестиций три года подряд превышали 10%. В обрабатывающей – тоже в двух, но уже из двенадцати подотраслей.

Таблица 2.34

**Структура инвестиций в основной капитал
по видам экономической деятельности, % к итогу**

Вид экономической деятельности	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство</i>	<i>3</i>	<i>3,9</i>	<i>4,6</i>	<i>4,1</i>	<i>3,3</i>	<i>4,1</i>	<i>3,8</i>	<i>3,7</i>
<i>Добыча полезных ископаемых</i>	<i>18,1</i>	<i>13,9</i>	<i>13,4</i>	<i>13,9</i>	<i>13,8</i>	<i>13,9</i>	<i>14,8</i>	<i>15,1</i>
В том числе:								
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	16,7	12,4	12,2	12,8	12,7	12,6	13,1	13,6
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	1,4	1,5	1,2	1,1	1,1	1,3	1,7	1,5
<i>Обрабатывающие производства</i>	<i>16,3</i>	<i>16,4</i>	<i>14,9</i>	<i>14,2</i>	<i>13,2</i>	<i>12,9</i>	<i>13,4</i>	<i>14,1</i>
В том числе:								
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	3,8	3,1	2,2	2	1,9	1,7	1,7	1,7
Текстильное и швейное производство	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Производство кокса и нефтепродуктов	1,9	1,4	1,4	2,1	2,2	2,2	2,5	3,2
Химическое производство резиновых и пластмассовых изделий	1,4	1,6	1,5	1,3	1,2	1,5	1,7	1,7
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3,1	3,8	3,3	3	2,3	2,2	2,1	1,9

Продолжение табл. 2.34

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Производство машин и оборудования	0,8	0,9	0,9	0,7	0,7	0,5	0,6	0,7
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
Производство транспортных средств и оборудования	1,4	0,9	1,1	1,2	1,1	1	1,1	1,3
В том числе:								
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	0,8	0,5	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,7
Производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	0,6	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6	6,8	7	8,6	9	9,2	9,3	9
Строительство	6,4	3,6	4,6	3,6	3,7	3,1	2,8	2,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2,7	3,6	3,7	3,3	3,7	3,1	3,6	3,9
Гостиницы и рестораны	0,8	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,6
Транспорт и связь	21,2	24,5	23	26,5	25,5	28,2	26,4	25,5
В том числе связь	2,7	5,4	3,2	2,8	2,9	2,9	2,8	2,2
Финансовая деятельность	0,8	1,4	1,1	1,3	1,3	1,4	1,6	1,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	15,2	16,8	18,4	15,3	17,9	15,1	15,6	16,4
В том числе научные исследования и разработки	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование,	1,5	1,6	1,6	1,7	1,4	1,9	1,7	1,4
Образование	1,3	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,7	1,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,6	2,6	2,4	2,3	2,1	2	2	1,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,9	2,5	2,8	2,8	2,7	2,7	2,8	2,9

Источник: [Россия в цифрах..., 2014].

Высокие темпы прироста инвестиций за последнее десятилетие были по всем видам экономической деятельности. Тем не менее в структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности устойчиво растет только доля инвестиций в добывающую промышленность¹ и в транспорт. По остальным видам деятельности она падает, в том числе в обрабатывающей промышленности, строительстве, здравоохранении. О некоторой неустойчивой стабилизации рассматриваемых показателей можно говорить применительно к образованию (см. табл. 2.34).

Данные по динамике инвестиций в основной капитал по РФ и США представлены в табл. 2.35–2.36.

Таблица 2.35

Инвестиции в основной капитал в РФ

Вид экономической деятельности	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
млрд руб.										
Всего (без жилья)	1547,9	2524,2	3176,9	4172,8	5839,9	7545,9	6760,6	8040,4	9640,1	10668,4
В том числе:										
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	80,6	116,6	142,3	224,2	338,5	399,7	325,2	303,8	446,9	476,4
Добыча полезных ископаемых	297,9	442,0	501,9	690,7	929,8	1173,7	1111,8	1264,1	1534,3	1858,4
Обрабатывающие производства	280,2	470,3	593,8	737,0	986,4	1317,8	1135,7	1207,5	1418,7	1688,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	102,9	197,7	244,1	298,1	465,7	617,0	684,1	818,8	1016,5	1166,0
Строительство	95,6	99,6	129,5	176,2	266,4	399,8	289,8	342,1	336,8	348,6
Образование	26,0	51,1	68,8	100,6	144,6	170,6	140,6	163,7	198,3	213,3

¹ Говорить о том, что инвестиции в добывающую промышленность в последние годы пользовались меньшим приоритетом, чем в обрабатывающую, было бы большой натяжкой. Тем не менее с 2005 г. по предкризисный 2007 г. определенные основания для такой точки зрения были. После 2007 г. никаких сомнений в том, что реальный приоритет современного развития экономики России – это добывающая промышленность, не осталось.

Продолжение табл. 2.35

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
млрд долл. ППС										
Всего (без жилья)	167,0	180,7	219,5	249,4	330,4	418,0	526,2	467,2	503,8	555,6
В том числе:										
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	8,7	9,8	11,2	17,8	24,2	27,9	22,5	19,0	25,8	25,8
Добыча полезных ископаемых	32,1	37,2	39,4	54,7	66,6	81,8	76,8	79,2	88,4	100,5
Обрабатывающие производства	30,2	39,6	46,6	58,4	70,6	91,9	78,5	75,7	81,8	91,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	11,1	16,6	19,2	23,6	33,3	43,0	47,3	51,3	58,6	63,0
Строительство	10,3	8,4	10,2	14,0	19,1	27,9	20,0	21,4	19,4	18,8
Образование	2,8	4,3	5,4	8,0	10,4	11,9	9,7	10,3	11,4	11,5
млрд долл. по курсу ЦБ										
Всего (без жилья)	49,4	87,6	110,7	153,5	228,4	304,1	213,4	262,8	328,5	343,4
В том числе:										
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	2,6	4,0	5,0	8,2	13,2	16,1	10,3	9,9	15,2	15,3
Добыча полезных ископаемых	9,5	15,3	17,5	25,4	36,4	47,3	35,1	41,3	52,3	59,8
Обрабатывающие производства	8,9	16,3	20,7	27,1	38,6	53,1	35,8	39,5	48,3	54,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,3	6,9	8,5	11,0	18,2	24,9	21,6	26,8	34,6	37,5
Строительство	3,1	3,5	4,5	6,5	10,4	16,1	9,1	11,2	11,5	11,2
Образование	0,8	1,8	2,4	3,7	5,7	6,9	4,4	5,3	6,8	6,9

Источники: [Россия..., 2008, с. 418; 2009, с. 435; 2010, с. 461; 2011, с. 485., 2012, с. 477].

Таблица 2.36

Инвестиции в основной капитал в США, млрд долл.

Вид экономической деятельности	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего (без жилья)	1234,9	1338,4	1471,7	1643,0	1789,1	1820,9	1524,7	1540,5	1636,8	1752,6
В том числе:										
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	28,8	35,1	38,4	37,2	37,5	45,0	43,9	48,0	54,0	51,3
Добыча полезных ископаемых	39,5	62,4	88,2	124,3	137,7	157,4	106,2	122,2	157,3	179,6
Обрабатывающие производства	139,1	128,6	143,6	151,2	179,7	184,7	139,2	141,4	164,4	181,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	63,3	55,2	59,1	69,2	89,7	97,2	95,6	86,6	90,8	99,4
Строительство	30,2	37,0	41,1	45,8	51,4	48,5	20,3	22,3	31,3	40,4
Образование	20,8	21,3	19,9	22,1	24,6	27,2	26,4	23,5	23,5	25,0

Источник: [www.bea.gov, Table 3.7ES...(эл. ист. инф.)].

Оживление, точнее возврат к осуществлению инвестиций в России, качественно изменил ситуацию с инвестициями. Если в начале 2000-х годов инвестиции в российское образование составляли символические 4% от американского уровня, то к 2012 г. уже более ¼. В производстве и распределении электроэнергии, газа и воды 5% в 2002 г. и 38% в 2012 г. (и это на фоне довольно высоких американских темпов). Похожая ситуация в обрабатывающей промышленности. В добывающей промышленности сопоставление данных на начало рассматриваемого периода и на его конец не столь броско, но, как было отмечено, в США инвестиции в добывающие отрасли росли очень высокими темпами.

Расчет по ППС также фиксирует инвестиционное оживление (табл. 2.37).

Таблица 2.37

**Инвестиции в основной капитал в РФ и США
по видам экономической деятельности**

Вид экономической деятельности	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
РФ к США по курсу ЦБ, %										
<i>Всего</i>	4,0	6,5	7,5	9,3	12,8	16,7	14,0	17,1	20,1	19,6
В том числе:										
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	8,9	11,5	12,9	22,2	35,3	35,8	23,4	20,7	28,2	29,9
Добыча полезных ископаемых	24,1	24,6	19,8	20,4	26,4	30,1	33,0	33,8	33,2	33,3
Обрабатывающие производства	6,4	12,7	14,4	17,9	21,5	28,8	25,8	27,9	29,4	29,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,2	12,4	14,4	15,9	20,3	25,6	22,6	30,9	38,1	37,8
Строительство	10,1	9,3	11,0	14,2	20,3	33,2	45,1	50,1	36,7	27,8
Образование	4,0	8,3	12,0	16,7	23,0	25,3	16,8	22,8	28,7	27,5
РФ к США по ППС, %										
<i>Всего</i>	13,5	16,4	16,9	20,1	23,4	28,9	30,6	32,7	33,9	32,9
В том числе:										
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	30,2	27,9	29,1	47,7	64,6	61,9	51,2	39,7	47,7	50,2
Добыча полезных ископаемых	81,4	59,6	44,7	44,0	48,3	52,0	72,3	64,8	56,2	55,9
Обрабатывающие производства	21,7	30,8	32,5	38,6	39,3	49,8	56,4	53,5	49,7	50,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	17,5	30,1	32,4	34,1	37,2	44,3	49,5	59,2	64,5	63,4
Строительство	34,2	22,6	24,7	30,5	37,1	57,5	98,7	96,1	62,0	46,6
Образование	13,5	20,2	27,1	36,0	42,1	43,7	36,8	43,6	48,6	46,1

Рассчитано по данным, представленным в табл. 2.37–2.38.

С учетом разницы в населении, в России по разным видам экономической деятельности в настоящее время инвестируется от половины до двух третей от американского уровня, а при расчете по ППС и больше. Отметим, что еще десять лет назад это были считанные проценты. Тем не менее российских граждан едва ли удовлетворит уровень жизни «половина от США». Иными словами, инвестиционную программу необходимо как минимум удвоить. Строго говоря, даже удвоение инвестиций для России в действительности не такая уж амбициозная программа. Рассмотрим эту проблему подробнее.

Фондовооруженность рабочего места по отраслям экономики

Выше уже отмечалась низкая фондовооруженность рабочего места в РФ. Более детальное рассмотрение проблемы показывает, что здесь тот случай, когда усредненные данные скорее вводят в заблуждение, чем проясняют ситуацию. Если обратиться к данным по фондовооруженности по отраслям народного хозяйства, выясняется, что «высокие» (в действительности, крайне низкие) средние данные – результат вклада транспорта и связи в итоговый показатель. Хотя, по американским меркам, фондовооруженность рабочего места в РФ и здесь невелика: 37% и 63% в 2012 г. по курсу ЦБ и ППС к американскому уровню, соответственно.

Сравнительно высокие (в той мере, в которой данный термин здесь уместен) показатели фондовооруженности в строительстве и здравоохранении. В остальных отраслях народного хозяйства РФ ситуация в рассматриваемом смысле существенно хуже.

В добывающей промышленности, казалось бы, одной из самых благополучных с финансовой точки зрения российских отраслей, фондовооруженность рабочего места не превышает 14–23% от американского уровня. Даже в обрабатывающей промышленности фондовооруженность хотя и символически, но выше [Сайфиева, Ермилина, 2012]. Низка фондовооруженность в образовании. А в сельском хозяйстве и, в особенности, в распределении электроэнергии, газа и воды, по американским меркам, фондов почти и вовсе нет (табл. 2.38).

Таблица 2.38

**Фондовооруженность рабочего места в РФ и США
(по первоначальной остаточной стоимости)**

Вид экономической деятельности	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сельское хозяйство									
РФ									
Всего, тыс. долл./чел.	3,6	3,7	4,5	6,2	7,9	7,1	8,2	9,3	9,6
Всего, тыс. долл./чел., ППС	8,6	8,4	9,7	11,3	13,7	15,6	15,6	15,8	16,1
США									
Всего, тыс. долл./чел.	114	123	127	137	147	157	164	173	184
РФ/США, %									
По первоначальной стоимости	3,2	3,0	3,5	4,5	5,4	4,5	5,0	5,4	5,2
По первоначальной стоимости, ППС	7,5	6,8	7,6	8,2	9,3	9,9	9,5	9,1	8,8
Добыча полезных ископаемых									
РФ									
Всего, тыс. долл./чел.	37,7	51,3	67,2	87,3	120,7	125,7	137,4	160,7	178,1
Всего, тыс. долл./чел., ППС	91,4	115,5	144,7	159,7	208,9	275,2	263,5	271,9	299,2
США									
Всего, тыс. долл./чел.	838	875	929	990	1050	1241	1299	1288	1308
РФ/США, %									
По первоначальной стоимости	4,5	5,9	7,2	8,8	11,5	10,1	10,6	12,5	13,6
По первоначальной стоимости, ППС	10,9	13,2	15,6	16,1	19,9	22,2	20,3	21,1	22,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды									
РФ									
Всего, тыс. долл./чел.	24,6	29,7	33,5	39,6	51,4	47,0	55,6	73,8	84,2
Всего, тыс. долл./чел., ППС	59,6	66,9	72,1	72,4	88,9	102,9	106,5	124,8	141,5
США									
Всего, тыс. долл./чел.	1325	1397	1458	1549	1627	1719	1829	1918	2019
РФ/США, %									
По первоначальной стоимости	1,9	2,1	2,3	2,6	3,2	2,7	3,0	3,8	4,2
По первоначальной стоимости, ППС	4,5	4,8	4,9	4,7	5,5	6,0	5,8	6,5	7,0
Строительство									
РФ									
Всего, тыс. долл./чел.	2,9	2,4	2,7	3,9	4,9	4,4	4,7	5,1	4,6
Всего, тыс. долл./чел., ППС	7,1	5,4	5,8	7,2	8,5	9,7	9,0	8,6	7,7
США									
Всего, тыс. долл./чел.	19	20	21	23	26	29	30	31	32
РФ/США, %									
По первоначальной стоимости	15,3	12,0	12,9	17,0	18,8	15,2	15,7	16,5	14,4
По первоначальной стоимости, ППС	37,4	27,0	27,6	31,3	32,7	33,4	30,0	27,7	24,1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Обрабатывающие производства									
РФ									
Всего, тыс. долл./чел.	4,9	5,8	7,3	9,5	11,8	11,5	13,7	15,6	16,6
Всего, тыс. долл./чел., ППС	11,9	13,1	15,6	17,4	20,4	25,1	26,2	26,4	27,9
США									
Всего, тыс. долл./чел.	91	93	95	101	109	124	128	128	129
РФ/США, %									
По первоначальной стоимости	5,4	6,2	7,7	9,4	10,8	9,3	10,7	12,2	12,9
По первоначальной стоимости, ППС	13,1	14,1	16,4	17,2	18,7	20,2	20,5	20,6	21,6
Транспорт и связь									
РФ									
Всего, тыс. долл./чел.	31,3	41,4	48,0	58,9	71,5	61,5	69,2	83,5	89,9
Всего, тыс. долл./чел., ППС	75,9	93,3	103,2	107,8	123,8	134,7	132,6	141,3	150,9
США									
Всего, тыс. долл./чел.	178	180	187	194	205	222	235	238	241
РФ/США, %									
По первоначальной стоимости	17,6	23,0	25,7	30,4	34,9	27,7	29,4	35,1	37,3
По первоначальной стоимости, ППС	42,6	51,8	55,2	55,6	60,4	60,7	56,4	59,4	62,6
Образование									
РФ									
Всего, тыс. долл./чел.	2,9	3,1	3,6	5,3	6,1	5,1	5,6	6,5	7,1
Всего, тыс. долл./чел., ППС	7,1	6,9	7,8	9,7	10,6	11,1	10,8	10,9	11,9
США									
Всего, тыс. долл./чел.	66	69	72	75	78	82	84	86	88
РФ/США, %									
По первоначальной стоимости	4,4	4,5	5,0	7,1	7,8	6,2	6,7	7,6	8,1
По первоначальной стоимости, ППС	10,8	10,0	10,8	12,9	13,6	13,5	12,9	12,7	13,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг									
РФ									
Всего, тыс. долл./чел.	4,2	5,1	5,8	8,3	9,2	7,0	8,2	10,0	9,4
Всего, тыс. долл./чел., ППС	10,1	11,5	12,4	15,3	15,9	15,4	15,8	16,9	15,8
США									
Всего, тыс. долл./чел.	42	44	46	48	51	53	54	56	57
РФ/США, %									
По первоначальной стоимости	10,0	11,6	12,6	17,3	18,0	13,2	15,2	17,9	16,5
По первоначальной стоимости, ППС	24,0	26,1	27,0	31,9	31,2	29,1	29,3	30,2	27,7

Рассчитано по: [http://www.gks.ru/dbscripts... (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 3.3ES (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 3.1ES (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 6.8D (эл. ист. инф.)].

Еще раз отметим, что столь вызывающие результаты – следствие используемой методики расчета (расчет как российских, так и американских фондов проводится по остаточной, а не по полной балансовой стоимости основных фондов). Понятно, что и в российской энергетике, и в других инфраструктурных системах фонды есть, просто степень их износа несопоставима с американским уровнем.

Российское отставание от американского уровня фондовооруженности, как минимум, не растет и даже постепенно сокращается, но темпы этого сокращения, а, главное, накопленный абсолютный разрыв таковы, что ни о какой достаточности инвестиций в российскую экономику на современном этапе говорить не приходится.

Производительность труда по отраслям экономики

Усредненные данные по производительности труда в народном хозяйстве столь же малоинформативны, как и по фондовооруженности. Дело даже не в том, что производительность труда в разных отраслях может быть различной. Российская экономика в значительной мере рентоориентирована [Левин, Сатаров, 2014]. Поэтому в структуре добавленной стоимости существенна роль рентной составляющей. По методологии же расчета производительности труда рента, как элемент добавленной стоимости, заведомо повысит итоговый показатель.

Логично предположить, что производительность труда в отраслях, не подверженных рентному искажению, окажется «неожиданно» низкой по сравнению со средним показателем по народному хозяйству. Расчеты показывают, что так и есть. Действительно, производительность труда в добывающих отраслях РФ оказывается вполне достойной – 184 тыс. долл./чел. в 2012 г. (в США – 538 тыс. долл./чел. в 2012 г.), т.е. примерно в три раза ниже, чем в США. При этом само отставание в производительности труда очень быстро сокращается.

В обрабатывающей промышленности ситуация иная. Производительность труда здесь ниже американской не в три, а почти в семь раз, да и разрыв в абсолютных показателях в последние годы снижаться перестал. Расчет по ППС дает менее депрессивный результат: российское отставание в производительности труда от США составляет «всего» четыре раза. Но использование показателя ППС для обрабатывающей промышленности, в отличие от образования и здравоохранения, явно неуместно.

В отдельных отраслях, где предпринимаются системные меры по изменению сложившейся ситуации, в том числе под активным патронажем государства, наблюдаются серьезные прорывы. Так, «вывод вспомогательных и непрофильных производств с предприятий помог российскому автопрому за последние пять лет сократить число работников на 29% при росте объемов производства на 24%» [Миндич, 2013, с. 105]. Однако приведенный пример – исключение, подтверждающее правило [Капелюшников, Ощепков, 2014]. Действительно, сокращение занятых на 1/3 при увеличении выпуска продукции на 1/4 – именно то, что требуется сделать и в других отраслях обрабатывающей промышленности.

Ситуация в образовании, здравоохранении и предоставлении социальных услуг несколько иная. Здесь корректнее осуществлять расчеты по ППС, а не по рыночному курсу рубля к доллару. Тем не менее, даже при расчетах по ППС, производительность труда в РФ здесь почти вчетверо ниже, чем в США.

Заметно лучше ситуация в строительстве. Вообще, динамика производительности труда в строительстве хорошо иллюстрирует основной тезис настоящего раздела: производительность труда в отраслях, не связанных с получением природной ренты, в решающей степени определяется фондовооруженностью. Фондовооруженность в строительстве невысока (см. табл. 2.40). Поэтому даже сравнительно небольшое ее увеличение приводит к заметному росту производительности труда (табл. 2.39).

Фондовооруженность сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности в США существенно выше, чем в строительстве, поэтому даже сравнительно сильная динамика отечественных инвестиций в этих отраслях пока не привела к значимым с точки зрения достигнутого уровня производительности труда результатам.

Выше отмечалось, что добавленная стоимость на одного занятого по народному хозяйству в целом растет, но заработная плата растет еще быстрее. По отраслям экономики ситуация не столь однозначна. Заработная плата растет существенно быстрее, чем выработка на одного занятого в сельском хозяйстве и строительстве. В добыче полезных ископаемых, напротив, выработка продукции на одного работника растет заметно существеннее, чем его заработная плата. В обрабатывающей промышленности темпы роста обеих компонент примерно равны, хотя выработка здесь растет все же чуть быстрее. Расчет в текущих ценах (рублях), в долларах по курсу ЦБ РФ или по ППС принципиально результаты расчетов не меняет (за исключением строительства).

Таблица 2.39

Производительность труда по отраслям экономики, РФ к США, %

Показатель	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельское хозяйство									
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах	5,4	6,3	8,0	9,3	11,3	9,8	8,5	10,1	9,4
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах, ППС, %	18,1	14,2	17,1	17,0	19,5	21,4	16,4	17,2	15,7
Добыча полезных ископаемых									
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах	7,9	16,9	19,9	22,9	22,8	19,0	23,6	29,4	34,2
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах, ППС, %	26,7	38,1	42,9	41,9	39,5	41,6	45,3	49,7	57,8
Обрабатывающие производства									
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах	4,5	8,6	10,5	13,0	16,5	10,5	11,9	15,0	14,7
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах, ППС, %	15,2	19,4	22,6	23,8	28,6	22,9	22,8	25,4	24,7
Строительство									
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах	6,2	9,8	11,9	16,1	22,6	21,1	25,6	33,3	34,8
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах, ППС, %	21,0	22,2	25,7	29,5	39,1	36,2	39,8	47,5	46,6
Образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг									
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах	3,8	6,2	8,3	10,6	13,1	11,3	12,7	15,4	16,2
Добавленная стоимость на одного занятого в текущих ценах, ППС, %	12,9	13,9	17,9	19,3	22,6	24,8	24,4	26,0	27,2

Рассчитано по: [www.gks, ЦБСД, Табл... (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 6.8D... (эл. ист. инф.)].

Динамика вполне объяснима. Так, для сельского хозяйства это эффект низкой базы: в 2002 г. начисленная заработная плата на одного работника здесь была примерно в 2,2 раза меньше, чем в среднем по народному хозяйству. В 2012 г. отставание уменьшилось до 1,9. В добывающей промышленности, напротив, разрыв между народнохозяйственным и отраслевым уровнями снизился с 2,5 раз в 2002 г. до 1,9 раз в 2012 г. В обрабатывающей промышленности в 2002 г. средняя заработная плата была немножко выше, чем в среднем по стране, в 2012 г. – несколько меньше (табл. 2.40).

Таблица 2.40

**Темпы роста заработной платы и выработки продукции
на одного работника по отраслям экономики,
раз (в текущих ценах)**

Показатель	2010/2002	2011/2002	2012/2002
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство			
<i>РФ, руб.</i>			
Заработная плата	5,69	6,64	7,53
Добавленная стоимость	3,13	4,33	4,39
Заработная плата/выработка	1,82	1,53	1,72
<i>РФ, долл. ППС</i>			
Заработная плата	2,4	2,5	2,7
Добавленная стоимость	1,4	1,8	1,7
Заработная плата/выработка	1,65	1,40	1,56
<i>США, долл.</i>			
Заработная плата	1,55	1,51	1,59
Добавленная стоимость	2,01	2,44	2,54
Заработная плата/выработка	0,77	0,62	0,63
Добыча полезных ископаемых			
<i>РФ, руб.</i>			
Заработная плата	3,60	4,07	4,55
Добавленная стоимость	6,65	8,79	9,86
Заработная плата/выработка	0,54	0,46	0,46
<i>РФ, долл. ППС</i>			
Заработная плата	1,5	1,5	1,6
Добавленная стоимость	3,1	3,6	4,0
Заработная плата/выработка	0,49	0,42	0,40

<i>США, долл.</i>			
Заработная плата	1,49	1,59	1,61
Добавленная стоимость	2,28	2,53	2,44
Заработная плата/выработка	0,66	0,63	0,66
Обрабатывающие производства			
<i>РФ, руб.</i>			
Заработная плата	4,30	4,91	5,52
Добавленная стоимость	4,23	5,31	5,70
Заработная плата/выработка	1,02	0,92	0,97
<i>РФ, долл. ППС</i>			
Заработная плата	1,8	1,8	2,0
Добавленная стоимость	1,9	2,2	2,2
Заработная плата/выработка	0,92	0,84	0,88
<i>США, долл.</i>			
Заработная плата	1,31	1,35	1,38
Добавленная стоимость	1,64	1,70	1,76
Заработная плата/выработка	0,80	0,80	0,78
Строительство			
<i>РФ, руб.</i>			
Заработная плата	6,86	8,02	8,97
Добавленная стоимость	4,18	5,58	6,17
Заработная плата/выработка	1,64	1,44	1,45
<i>РФ, долл. ППС</i>			
Заработная плата	1,8	1,8	1,9
Добавленная стоимость	1,9	2,3	2,4
Заработная плата/выработка	1,0	0,8	0,8
<i>США, долл.</i>			
Заработная плата	1,23	1,27	1,33
Добавленная стоимость	1,28	1,32	1,39
Заработная плата/выработка	0,96	0,97	0,95
Образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг			
<i>РФ, руб.</i>			
Заработная плата	4,63	4,91	5,50
Добавленная стоимость	4,47	5,25	5,99
Заработная плата/выработка	1,04	0,93	0,92
<i>РФ, долл. ППС</i>			
Заработная плата	2,05	2,03	2,32
Добавленная стоимость	2,05	2,13	2,33
Заработная плата/выработка	1,00	0,95	0,99

Рассмотренная динамика дает основания для достаточно сильного вывода: почти весь прирост производительности труда (в сельском хозяйстве – весь) в отраслях народного хозяйства (кроме добывающей промышленности) поглощается ростом заработной платы. Очевидно, это неплохо с точки зрения достижения краткосрочных социальных целей. Однако цена решения социальных задач – отсутствие в сколько-нибудь значимых масштабах инвестиционного ресурса, что является существенным ограничением для развития производительных сил страны. Американская экономика в рассматриваемом смысле гораздо более последовательна. Выработка на одного занятого растет существенно быстрее, чем заработная плата, и это соотношение практически не зависит от рассматриваемой отрасли.

Данные Росстата хорошо подтверждают сформулированный тезис: с начала века доля оплаты труда в структуре ВВП РФ выросла почти на 12 п.п., немного возросла и доля налогов, доля же прибыли и валовых смешанных доходов сократилась более чем на 13 п.п. (табл. 2.41).

Таблица 2.41

**Структура валового внутреннего продукта
по видам первичных доходов, % к итогу**

Показатель	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Оплата труда наемных работников, включая скрытую оплату труда и смешанные доходы	40,2	43,8	44,5	46,7	47,4	52,6	49,6	49,6	50,6	51,9
Чистые налоги на производство и импорт	17,1	19,7	20,0	19,2	20,0	16,6	17,8	19,3	19,7	18,9
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	42,7	36,5	35,5	34,1	32,6	30,8	32,6	31,1	29,7	29,2

Источник: [www.gks.ru (эл. ист. инф.)].

Чтобы выйти на сопоставимый с развитыми странами уровень производительности труда, необходима сопоставимая фоноворуженность рабочего места. Сколько это будет стоить?

Оценка необходимых инвестиций в основной капитал по отраслям экономики

Для ответа на сформулированный вопрос воспользуемся методом, описанным в разделе «Оценка необходимых инвестиций в основной капитал» (см. с. 164–168). Действительно, зная фондовооруженность в соответствующих отраслях экономики РФ и США, структуру занятости в них и численность населения, не сложно дать примерную оценку инвестиций, которые потребуются для доведения российского рабочего места по уровню фондовооруженности до американского.

Еще раз подчеркнем условность используемого подхода – российская экономика структурно не тождественна американской, и задача механического копирования американского формата развития экономики не ставится. Однако оценить масштаб инвестиционной программы РФ можно, если РФ не отказывается от целей, провозглашенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации: «в 2015–2020 гг. Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП – по паритету покупательной способности» [Концепция..., 2008, с. 10].

Расчеты демонстрируют непринципиальную разницу в необходимых объемах привлечения инвестиций при использовании ППС и рыночного курса национальной валюты. Эта разница, как отмечалось выше, является, с одной стороны, следствием оценки имеющихся фондов (расчет по ППС демонстрирует более высокие показатели фондовооруженности, чем при использовании рыночного курса (см. табл. 2.40), с другой, – оценки потребностей в инвестициях (расчет по ППС дает также меньшие значения). Поскольку понятие ППС если и применимо к инвестициям, то только в смысле создания пассивной части основных фондов, да и то в весьма ограниченной степени. К созданию активной части основных фондов ППС вообще не имеет отношения, так как закупки импортного оборудования осуществляются по биржевому курсу валют, а цены отечественного оборудования также в решающей степени определяются ценами мирового рынка. Поэтому расчет потребностей в инвестициях по ППС представляет не только нижнюю границу масштабов инвестиционной программы соответствующей отрасли, но и, очевидно, заниженную оценку.

Оценка потребностей в инвестициях, рассчитанных по курсу ЦБ РФ, если и завышена, то в сравнительно небольшой степени.

При этом истина в данном случае находится не просто между двумя оценками, а явно существенно ближе к оценкам, полученным при расчете потребностей в инвестициях по рыночному курсу валют.

Отметим, что ни по одной из рассмотренных отраслей народного хозяйства потребности в инвестициях, необходимых, чтобы довести фондовооруженность рабочего места до американского уровня, за рассмотренный период не снижаются. Напротив, потребность нарастает. Наиболее показательна динамика в добывающей промышленности: если в 2004 г. для того, чтобы догнать американцев по фондовооруженности рабочего места, в отечественную добывающую промышленность требовалось инвестировать 191 млрд долл., то в 2012 г. уже 410 млрд долл., т.е. в два раза больше (правда, в текущих ценах) (табл. 2.42).

Отметим также специфический счетный эффект, обычно остающийся в тени. Действительно, российское отставание от США в фондовооруженности по отраслям народного хозяйства сокращается (см. табл. 2.38). Проблема в том, что американцы также не стоят на месте – их фондовооруженность продолжает расти. Это значит, что относительное отставание, может, и сокращается, но абсолютное – растет (см. табл. 2.42).

Таблица 2.42

**Необходимые инвестиции
для доведения фондовооруженности рабочего места РФ
до американского уровня по отраслям народного хозяйства, млрд долл.**

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельское хозяйство									
По ППС	36	42	45	57	63	49	61	76	81
По курсу ЦБ РФ	102	108	113	116	123	130	137	145	152
Добывающая промышленность									
По ППС	61	69	80	116	131	86	125	163	174
По курсу ЦБ РФ	191	210	241	274	306	328	350	376	410
Обрабатывающая промышленность									
По ППС	168	183	186	240	260	170	213	264	267
По курсу ЦБ РФ	563	566	570	581	593	606	599	601	614

Рассчитано по: [www.gks, ЦБСД, Табл....(эл. ист. инф.); www.bea.gov Table 6.8D... (эл. ист. инф.); www.bea.gov Table 3.1ES (эл. ист. инф.)].

Проиллюстрируем данный эффект следующим примером. Допустим, в 2000 г. фондовооруженность американского рабочего места составляла 100 тыс. долл., отечественного – 10 тыс. долл. В 2010 г. фондовооруженность американского рабочего места достигла 200 тыс. долл., отечественного – 20 тыс. долл. Относительные показатели не изменились: фондовооруженность российского рабочего места как составляла 10% от американского уровня, так и продолжает составлять. Однако, если в 2000 г. требовалось добавить 90 тыс. долл., чтобы выйти на американский уровень, то в 2010 г. уже 180 тыс. долл. Относительные показатели не ухудшились, а потребность в инвестициях увеличилась вдвое.

Таким образом, если современная российская инвестиционная программа поддерживает сложившееся статус-кво по уровню фондовооруженности с США и даже его улучшает, то с точки зрения обеспечения выхода на уровень технологического развития развитых стран она совершенно не достаточна. Данные табл. 2.42 свидетельствуют о серьезной недоинвестированности отраслей российского народного хозяйства.

Насколько «неподъемны» представленные объемы инвестиций, или они все же по силам отечественной экономике? Если соотнести требуемый объем инвестиций с годовым инвестиционным бюджетом РФ, картина получается довольно неоднородная. В крупных отраслях народного хозяйства ситуация менее драматична. Так, в сельском хозяйстве для рассматриваемых целей требуется 10 бюджетов, в добыче полезных ископаемых – вообще «всего» 7 бюджетов, в обрабатывающей промышленности – 11 (табл. 2.43). Еще раз подчеркнем, всего несколько лет назад таких бюджетов требовалоськратно больше.

Отметим, что основной прорыв наблюдался в 2005–2008 гг. – периоде быстрого роста инвестиционной активности в РФ и стагнации и даже снижения объема инвестиций в США в период кризиса. Посткризисное восстановление экономики в РФ происходило болезненнее, чем в США, поэтому отставание от США в 2009 г. заметно возросло (свою роль здесь сыграло и резкое ослабление рубля). С началом восстановления российской экономики в 2010 г. ситуация начала улучшаться, но пока можно говорить лишь о стабилизации степени отставания от США, а не о значимом его сокращении.

Таблица 2.43

**Количество годовых инвестиционных бюджетов,
требующихся для выведения фондовооруженности
в отраслях экономики РФ на уровень США, ед.**

Отрасль экономики	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
По ППС									
Всего	10,8	11,1	9,2	9,7	8,3	6,3	8,1	9,2	8,8
В том числе:									
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	3,6	3,8	2,6	2,3	2,3	2,2	3,2	3,0	3,2
Добыча полезных ископаемых	1,6	1,8	1,5	1,7	1,6	1,1	1,6	1,8	1,7
Обрабатывающие производства	4,2	3,9	3,2	3,4	2,8	2,2	2,8	3,2	2,9
По курсу ЦБ									
Всего	103,8	85,7	64,9	45,6	35,7	55,4	46,3	37,2	35,7
В том числе:									
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	25,2	21,9	13,7	8,8	7,6	12,7	13,7	9,5	9,9
Добыча полезных ископаемых	12,4	12,0	9,5	7,5	6,5	9,4	8,5	7,2	6,9
Обрабатывающие производства	34,5	27,4	21,0	15,1	11,2	16,9	15,2	12,4	11,3

Рассчитано по: [www.gks.ru/dbscripts (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 3.7ES... (эл. ист. инф.); www.bea.gov, Table 3.3ES... (эл. ист. инф.)].

Действительно, при весьма значительном увеличении объемов инвестиций, например, в добывающие производства (с 17,5 млрд долл. в 2005 г. до 59,8 млрд долл. в 2012 г., т.е. в 3,4 раза, – см. табл. 2.35) количество инвестиционных бюджетов, необходимых для доведения российской фондовооруженности в этих отраслях до американского уровня, снизилось в существенно меньшей степени – в 1,7 раза (с 12 до 6,9) (рис. 2.42–2.43). Представленные данные подтверждают тезис, что требуется не просто высокий, а весьма высокий темп роста инвестиций, чтобы даже не сокращать, а хотя бы не увеличивать разрыв в фондовооруженности с развитыми экономиками.



Рис. 2.42. Количество инвестиционных бюджетов, требующихся для выведения фондовооруженности добывающих производств РФ до уровня США (ед.) при росте инвестиций в основной капитал в добыче полезных ископаемых (%)

Для народного хозяйства в целом выше рассматривались условия, при которых фондовооруженность в РФ выходит на уровень развитых экономик. Ситуация в отдельных секторах экономики примерно та же. При предположении, что темпы роста инвестиций в добывающие производства в среднесрочной перспективе сохранятся на уровне среднегодовых темпов 2005–2012 гг., а превышение темпов роста фондовооруженности над темпами роста инвестиций будет постепенно уменьшаться, фондовооруженность российского рабочего места в добывающей промышленности сравняется с американским в 2029 г. при предположении, что фондовооруженность в американской добывающей промышленности будет расти с тем же темпом, что и в последние пятнадцать лет (вариант 1).

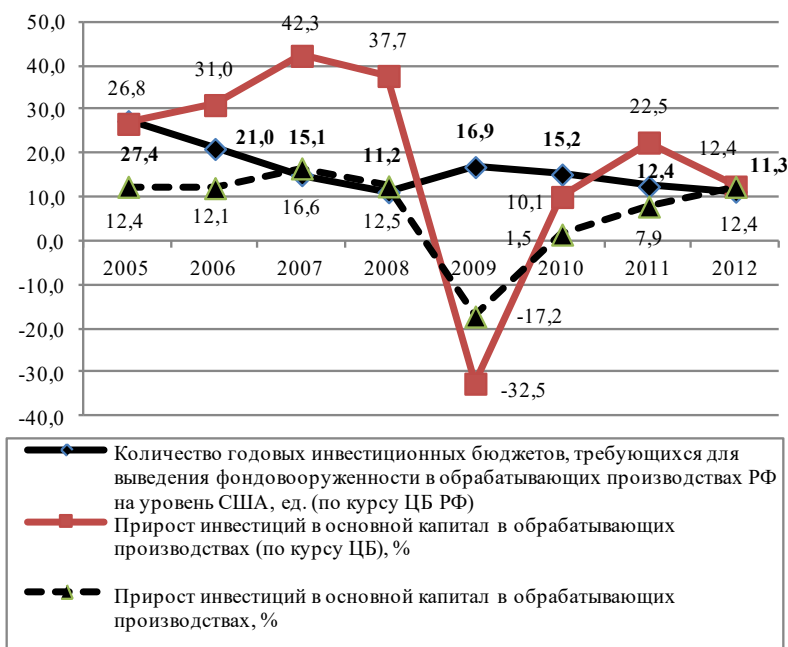


Рис. 2.43. Количество инвестиционных бюджетов, требующихся для выведения фондовооруженности обрабатывающих производств РФ до уровня США (ед.) при росте инвестиций в основной капитал в обрабатывающих производствах (%)

Сформулировать точные предпосылки для более реалистичного прогноза сложнее. Ни в госпрограмме «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года», ни в «Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» не выделены темпы роста инвестиций в добывающие производства. Воспользуемся представленной динамикой показателя «индекс роста инвестиций в сопоставимых ценах, год к году, ориентированных на инвестиционный и промежуточный спрос». Как и в варианте 1 будем исходить из того, что превышение темпов роста фондовооруженности над темпами роста инвестиций будет постепенно уменьшаться. Тогда к 2040 г. фондовооруженность в российской добывающей промышленности вплотную приблизится к американскому уровню (рис. 2.44).

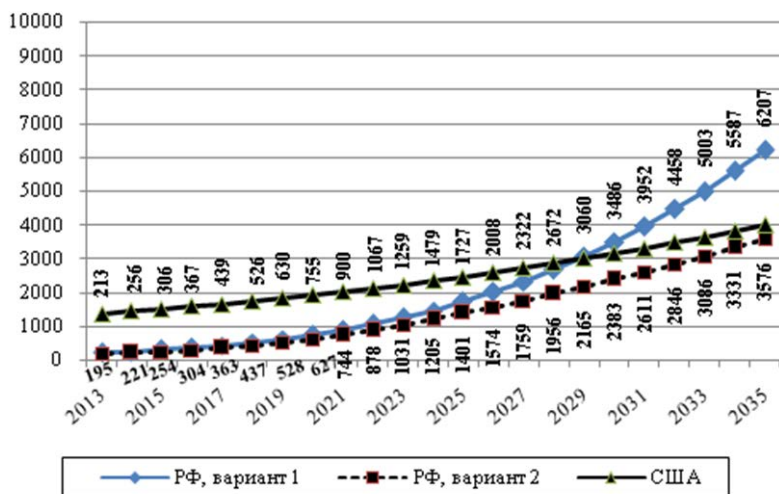


Рис. 2.44. Фондовооруженность рабочего места
в добывающих производствах РФ и США, тыс. долл. 2012 г.

Слабость предпосылок прогноза в том, что разработчики госпрограмм и прогноза долгосрочного развития рассматривают такие темпы роста инвестиций, как целевую установку и, похоже, сами не очень верят в ее достижение. С другой стороны, в США явно взят курс на достижение ресурсной независимости от остального мира, что привело к заметной активизации инвестиций в добывающие производства в последние годы. Весьма вероятно, что этот курс не только сохранится, но и усилится. Оба этих фактора увеличивают вероятность того, что разрыв в фондовооруженности добывающих производств обеих стран к 2040 г. окажется больше расчетного. Как бы то ни было, даже если реальные темпы инвестиций будут соответствовать прописанным в планах Правительства, то и к 2040 г. фондовооруженность рабочего места в РФ в добывающих отраслях будет отставать от американской.

Ситуация с фондовооруженностью в обрабатывающих производствах в РФ традиционно хуже, чем в добывающих. Прогнозные расчеты, основанные на сформулированных выше предпосылках, говорят о том, что в случае реализации лучшего сценария (темпы роста инвестиций в обрабатывающие производства сохраняются на уровне средних по этим отраслям темпам за 2005–2012 гг., вариант 1) российская фондовооруженность сравнивается с

американской в 2035 г. При реализации целевого (правительственного) сценария (вариант 2) по темпам прироста инвестиций и в долгосрочной перспективе (до 2040 г.) фондовооруженность в рассматриваемых отраслях будет ниже, чем в США, при этом относительный разрыв сократится, а абсолютный возрастет (рис. 2.45).

Данные по отдельным секторам народного хозяйства подтверждают сделанный ранее вывод, что при темпах прироста инвестиций менее 8% в год РФ не догоняет по уровню фондовооруженности развитые экономики даже в достаточно отдаленной перспективе. Темпы роста инвестиций, предусмотренные директивными документами, недостаточны для достижения целей, сформулированных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации.

Проблема повышения производительности труда, решаемая через рост фондовооруженности, помимо явной – затратной – составляющей имеет и вторую, часто остающуюся в тени сторону: повышение производительности труда «по определению» означает пропорциональное высвобождение работников при сохранении объемов производства и несколько меньшее, но все же массовое высвобождение работников при его росте. Общество по социальным причинам может вынести не только значимое, но даже сколько-нибудь существенное увеличение производительности труда только в условиях не просто сокращения неэффективных рабочих мест, а перетока рабочей силы от менее производительных рабочих мест к более производительным.

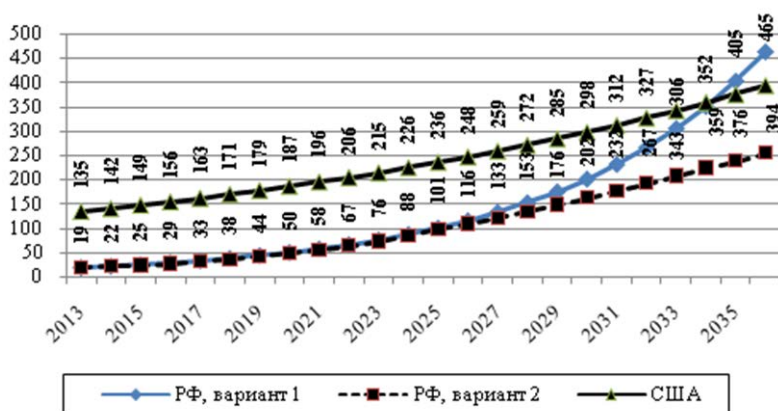


Рис. 2.45. Фондовооруженность рабочего места в обрабатывающих производствах РФ и США, тыс. долл. 2012 г.

Таким образом, немалые затраты по повышению фондовооруженности существующих рабочих мест должны сопровождаться сопоставимыми затратами по созданию новых. Так, в обрабатывающей промышленности РФ количество занятых немногим уступает числу занятых в американской обрабатывающей промышленности: 10,2 млн человек [www.gks.ru/dbscripts... (эл. ист. инф.)] и 12 млн человек [www.bea.gov, Table 6.8D... (эл. ист. инф.)] в 2012 г., соответственно. Однако население США более чем в два раза превышает российское. Тогда, по американским «меркам», в обрабатывающей промышленности РФ должно иметь 5,4 млн человек. Еще раз подчеркнем, российская экономика не обязана (и не будет) копировать американскую. Тем не менее и при нынешних темпах фондовооруженности численность занятых в обрабатывающей промышленности РФ с 2004 г. по 2012 г. сократилась на 1,6 млн человек (у американцев на 2,3 млн). Очевидно, что и дальше эта тенденция продолжится.

Работники вытесняются в основном в сферу услуг (отчасти, в строительство), где фондовооруженность заметно ниже, чем в отраслях материального производства. Поэтому утверждать, что если рабочее место в обрабатывающей промышленности должно стоить порядка 130 тыс. долл. (см. табл. 2.40), то на создание нового рабочего места для высвобождаемого работника требуется такая же сумма, не корректно. Но и в отраслях нематериального производства стоимость рабочего места отнюдь не символична. Собственно, этот эффект затрат второго уровня (создания рабочих мест для высвобождаемых вследствие роста фондовооруженности и, соответственно, производительности труда работников) и порождает объем инвестиций, необходимый для модернизации отечественной экономики (см. табл. 2.33).

Выше неоднократно отмечалась роль государства в создании инновационной экономики. В развитых странах государство, как было показано, неплохо справляется с этой ролью. Их экономики генерируют достаточный финансовый поток, чтобы через налоговые изъятия поддерживать рыночную инфраструктуру и обеспечивать национальному товаропроизводителю доступ к капиталу. Ресурсы национальной банковской системы и бизнеса обеспечивают возможность расширенного воспроизводства. Наконец, иностранные инвесторы готовы вкладывать свои средства в эти надежные экономики.

Раздел II

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И МИРОВОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Глава 3

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

3.1. Постановка целей развития национальной экономики

Ключевые цели национальной экономики

Как российское государство отвечает на вызовы новой экономики? В какой степени методы управления национальной экономикой адекватны требованиям времени? Рассмотрим организацию постановки целей национального развития, методов достижения этих целей и их эффективность в РФ.

Российской экономике, унаследовавшей многие традиции административно-командной системы советского периода, близка культура составления долгосрочных планов развития, формулирования стратегических задач, на решение которых направляются серьезные ресурсы. Менее известно, что и другие страны активно используют подобные инструменты для выработки и реализации своих национальных стратегий развития. Рассмотрим, как организован процесс постановки и реализации долгосрочных национальных целей на примере США.

Сразу отметим: прямое сопоставление здесь не вполне корректно. В России ежегодное Послание Президента Федеральному Собранию – емкий, концентрированный документ, формулирующий основные задачи национального развития на политическом уровне. Американская традиция иная. Экономический доклад

Президента США Конгрессу [Economic..., 2011] (далее – Доклад) – это примерно 300-страничный текст, публикуемый ежегодно (обычно в феврале), две трети которого составляет сам Доклад, а одна треть – статистические данные.

Российским аналогом американского доклада Президента, не по общественно-политическому статусу, а по экономической сути, является «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» (далее – Концепция) и приложение к ней – «Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов», подготовленная Министерством экономического развития РФ и опубликованная в августе 2008 г. Американский Доклад разрабатывался с учетом мирового финансово-экономического кризиса, а российская Концепция – нет, что еще более затрудняет сравнение. Поэтому в дальнейшем будем концентрироваться не столько на абсолютных значениях показателей, сколько на внутренней логике их формирования и достижения.

Стратегической целью, согласно Концепции, является «достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, с привлекательным образом жизни, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. В 2015–2020 гг. Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП (по паритету покупательной способности)» [Концепция, 2008, с. 10].

В настоящее время Россия занимает 6-е место в мире по объему ВВП по паритету покупательной способности (ППС). Ближайший наш конкурент – Германия (ее, видимо, и предполагается обогнать). Совсем немного от РФ отстают Великобритания, Бразилия и Франция [CIA... (эл. ист. инф.)].

Американская формулировка основной цели национального развития ярче: «Мы должны быть лучшими в мире в области инноваций, образования, и мы должны сделать Америку лучшим местом для ведения бизнеса на земле» [Economic..., 2011, с. 4]. Американцы никого не догоняют, они просто хотят быть лучшими среди всех.

Задачи, которые необходимо решить для достижения сформулированных целей, разработчиками Концепции и Доклада структурированы по-разному.

В Концепции их шесть:

- 1) высокие стандарты благосостояния человека;
- 2) социальное благополучие и согласие;
- 3) экономика лидерства и инноваций;
- 4) сбалансированное пространственное развитие;
- 5) экономика, конкурентоспособная на мировом уровне;
- 6) институты экономической свободы и справедливости.

В Докладе – три:

- 1) инновационная деятельность;
- 2) образование;
- 3) ведение бизнеса.

Структура и иерархия задач свидетельствуют о существенно разных подходах российского Правительства и американской Администрации к формированию экономической политики. В России во главу угла ставится строительство социального государства (сначала благосостояние и социальное благополучие, потом все остальное), в США – эффективной экономики. Позиция, представленная в Концепции, – сумеем поддержать социальный мир и достичь определенного уровня материального благополучия, создадим и эффективную экономику. Позиция Доклада – если будет эффективная экономика, социальный мир и материальное благополучие приложатся. Причины и следствия в документах, таким образом, представлены по-разному. Какая из предложенных моделей более эффективна с точки зрения достижения заявленных целей – вопрос открытый.

Критерии успешности решения поставленных задач прописаны с большей или меньшей четкостью как в Концепции, так и в Докладе. (В Докладе, правда, формулировки более амбициозны.)

В Концепции, критерий реализации задачи № 1 (народное благосостояние) – повышение ВВП на душу населения (по ППС) с 42% в 2007 г. от среднего уровня по странам-членам Организации экономического сотрудничества и развития до 70% этого уровня в 2020 г. Зато задачи № 2 (социальное благополучие и согласие), № 4 (сбалансированное пространственное развитие) и № 5 (экономика, конкурентоспособная на мировом уровне) численно не верифицированы, поэтому оценить успешность их выполнения будет весьма затруднительно. Критерии успешности решения задачи № 3 (экономика лидерства и инноваций) хотя

фактически представлены в части, относящейся к задаче № 6 (институты экономической свободы и справедливости), легко проверяемы и вполне прозрачны.

Критерии успешности решения поставленных задач в Докладе:

- ♦ в области инновационной деятельности – выведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на уровень, характерный для периода космической гонки. Основные приоритеты здесь – биотех, информационные технологии и экологически чистая энергетика;

- ♦ в образовании – к концу нынешнего десятилетия США вновь должны стать страной с самой высокой в современном мире долей лиц с высшим образованием;

- ♦ в области ведения бизнеса – с одной стороны, предстоит модернизировать существующую инфраструктуру, в частности, предоставить доступ в течение ближайших 25 лет к высокоскоростному железнодорожному транспорту 80% американцев, с другой – провести ревизию системы государственного регулирования бизнеса и в тех случаях, где будут выявлены ненужные ограничения по его ведению, исправить ситуацию.

Таким образом, логика решения стоящих перед двумя государствами задач разная. Однако основные различия – в методах решения. Рассмотрим их более подробно.

Методы решения поставленных задач

Подход к выбору методов, обеспечивающих достижение поставленных целей, используемый в Концепции, заметно отличается от подхода Доклада. Это различие определяется разными парадигмами, лежащими в основе обоих документов. Неявная, но жестко выдерживаемая установка Доклада – Администрация США берет на себя и отвечает только по тем обязательствам, которые находятся в зоне ее прямой компетенции.

Концепция основана на другом принципе: государство в России отвечает за все, поэтому в ней отражены едва ли не все аспекты социально-экономической жизни общества. Такой подход полностью соответствует основной установке Концепции – в России строится социальное государство, что не может не отразиться на качестве разрабатываемой стратегии. Действительно, даже американское государство, обладая куда большими ресурсами, ограничивается сравнительно узким кругом задач.

Эффективный контроль всех основных сфер деятельности при достаточно ограниченных ресурсах, очевидно, непростая задача. В Концепции она решается вполне традиционно. Так, огромное количество бесспорно правильных целей представлены не в терминах результата, а в терминах процесса (улучшить, способствовать, укрепить, содействовать и т.п.). Эти цели-пожелания в большинстве своем бессубъектны: неясно, кто будет отвечать, если они не будут достигнуты. Они редко численно верифицированы: даже если задача провалена, спросить не с кого и не за что: ведь «способствовали, разрабатывали...».

Строго говоря, именно здесь особенно наглядно проявляются как сходство, так и различия в российском и американском подходах. В американском Докладе задачи, находящиеся вне компетенции Администрации, не ставятся, а те, что ставятся, почти всегда численно верифицируются (в рамках американской экономической культуры не принято давать общие пожелания, исполнение которых невозможно проверить). В российской Концепции цели, достижение которых Правительство реально контролировать не может, представлены в формате «благих» пожеланий, а те, которые контролирует, – в точно измеряемых показателях. Например, «Ввод автомобильных дорог увеличится по сравнению с уровнем последних лет в 2–4 раза, с 2,4 тыс. км в год до 5–10 тыс. км в год в 2015–2020 годы. Это позволит расширить сеть автомобильных дорог с твердым покрытием на 14–16%» [Концепция..., 2008, с. 120].

Другая проблема – неясно, как большинство целей Концепции связаны между собой. Какие задачи выполняются последовательно, какие параллельно, каков, наконец, бюджет решения каждой задачи. Посыл Концепции – соответствующую задачу должны решать все заинтересованные лица, но если она по каким-либо причинам решена не будет – ответственных не найти. Ситуация – немыслимая с точки зрения стандартов проектного менеджмента.

Разработчики Концепции в «размывании» ответственности за плановые результаты пошли еще дальше. Приложение к Концепции – «Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов» [Основные параметры..., 2008] – разработано по принципу сценарного подхода (инерционный, энергосырьевой, инновационный). При этом многие плановые показатели представлены не в абсолютных значениях, а в процентах к ВВП. Например: «По инерционному сценарию затраты на исследования и разработки до 2020 года

сохранятся на уровне 1% ВВП... Во втором фрагментарном энергосырьевом сценарии расходы на НИОКР повысятся до 1,9–2% ВВП... По инновационному сценарию внутренние затраты на исследования и разработки в 2020 году достигнут 2,5–3% ВВП» [Там же, с. 103–104]. При этом сам уровень ВВП (2020 г. к 2007 г.) также произведен от сценария [Концепция..., 2008, с. 39]:

Инерционный	Энергосырьевой	Инновационный
1,8 раза	2,0 раза	2,3 раза

Таким образом, уровень расходов на НИОКР ожидается в весьма широком диапазоне. Сам по себе подход не вызывает возражений. Но в контексте разработки стратегии развития страны на долгосрочную перспективу возникают вопросы, на которые нет четких ответов в немалом по объему тексте.

Действительно, лучший сценарий развития – инновационный. При реализации энергосырьевого и, тем более, инерционного результаты социально-экономического развития явно хуже, что плохо соответствует основной цели Концепции. Казалось бы, на основе анализа первых двух сценариев следует взять курс на реализацию инновационного сценария. Но в Концепции все три сценария... равноправны. Авторы, очевидно, сами не уверены, что инновационный сценарий осуществим [Суслов, 2010].

В тексте есть попытки прояснить ситуацию, но поскольку ее природа плохо соотносится с амбициозными (в хорошем смысле) целями Концепции, вопрос остается без внятного ответа. Действительно, ссылка на неблагоприятные внешние факторы смотрится не очень выигрышно на фоне утверждения о том, что Россия – великая мировая держава. Если Россия не сможет реализовать инновационный сценарий развития по причине неблагоприятной мировой конъюнктуры – какая же она тогда великая?

Второе объяснение еще более неприятно. Авторы сами не очень верят в инновационный сценарий с учетом реалий современной России. Поэтому рассматривают все три – какой-нибудь сбудется. Но тщательное обоснование того, что результаты будут либо плохие, либо средние, либо хорошие, смотрится несколько странно.

Американский подход к стратегическому планированию иной. Администрация не пытается управлять экономикой «по всему фронту», а выделяет направления «главного удара» и на них концентрирует все находящиеся в распоряжении ресурсы. Рассмотрим подробнее, как это представлено в Докладе Б. Обамы.

Сопоставление двух программных документов – российской Концепции и американского Доклада – демонстрирует много общего, но и немалые особенности в подходах к национальному стратегическому проектированию. И в РФ, и в США строится экономика, отвечающая современным вызовам. Эта экономика может быть только инновационной. Любая альтернатива инновационности – быстрое выдавливание национальной экономики в маргинальную зону глобальной экономики вначале с косвенным, а потом и явным управлением из глобального ядра.

При этом методы построения инновационной экономики в общем известны. В том же Докладе они представлены достаточно полно. Проблема – в наличии политической воли к их применению. Американцы всей мощью государства формируют свою экономику под инновационные стандарты. В РФ же скорее не самая передовая экономика пока формирует государство под реализацию спокойного, комфортного для нее инерционного сценария. За постсоветские годы вообще произошла своеобразная инверсия: советские пятилетние планы превратились скорее в прогноз, а американские прогнозы – скорее в план. Эту ситуацию необходимо переломить.

Активная позиция Президента РФ по созданию инновационной экономики дает основания ожидать, что в следующем варианте Концепции (предыдущий подготовлен еще до кризиса) национальные цели будут прописаны четче, задачи по их достижению станут более структурированными, ответственные за реализацию задач – более явными, а бюджет – достаточным, чтобы решить поставленные задачи в срок с оговоренным качеством. Все, что для этого требуется – политическая воля.

3.2. Основные принципы стратегического экономического планирования в США

Поддержка инноваций

В основе подхода к организации регулирования инновационной деятельности нынешней Администрации Белого дома лежит следующий тезис. Бизнес, функционирующий в конкурентной рыночной среде, имеет множество стимулов для внедрения инноваций. Тем не менее фундаментальным фактом является то, что реальный общественный эффект от инновации зачастую оказыва-

ется существенно больше того, который получает ее инициатор. Так, разработчики лазера не предполагали, да и не могли предположить, что лазеры станут активно применяться в медицине, промышленности, принтерах, сканерах, DVD-проигрывателях. Правда, оговаривается в Докладе, этот эффект действует лишь тогда, когда инновация возникает в благоприятной для ее становления и распространения рыночной среде. Если институциональная среда конкретной экономики не способствует тому, чтобы другие предприниматели прилагали все силы к выявлению новых возможностей по повышению своей конкурентоспособности, в частности, через поиск новых областей использования тех или иных инноваций, инновационный процесс обречен.

Авторы Доклада подчеркивают, что перекладывать все затраты и риски по внедрению инноваций на бизнес, не говоря уже о финансировании фундаментальных исследований, неправильно. Инновации нужны не только бизнесу, но и обществу. Поэтому в их создании должны участвовать все. В рамках такого подхода к управлению инновационным процессом понятен курс на устойчивый рост затрат американского бюджета по статье «Наука, космос и технологии». В США эти затраты растут примерно на 2 млрд долл. в год и составляли в 2010 г. 29,4 млрд долл. [Economic..., 2011, с. 284].

В РФ финансирование науки из средств федерального бюджета в 2008 г., напомним, составило 162,115 млрд руб. [Россия..., 2010, с. 383] (6,5 млрд долл. по среднегодовому курсу ЦБ РФ 2008 г., или 9 млрд долл. по паритету покупательной способности). При этом доля государственного сектора в финансировании затрат на исследования и разработки в РФ примерно вдвое выше [Россия..., 2004, с. 297], чем в США. Правда, что касается абсолютных цифр, стоит помнить, что в РФ и населения в 2,2 раза меньше.

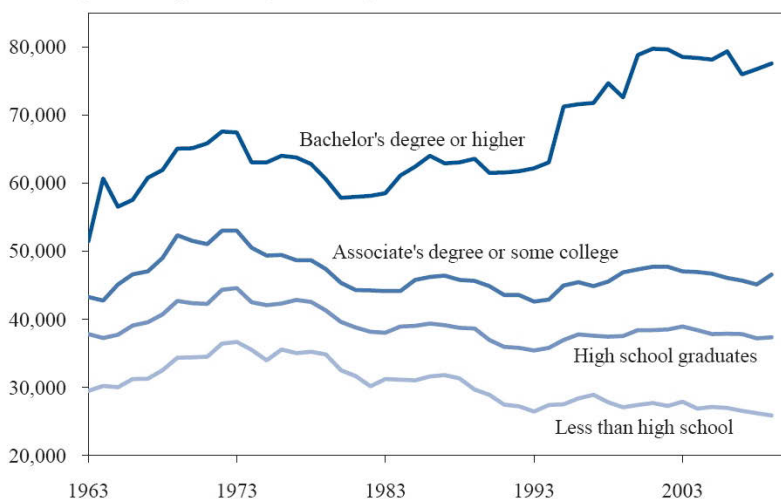
В Докладе сделан упор на поддержку государством развития экологически чистых технологий, в первую очередь в области энергетики, которые, как предполагается, станут теми локомотивами, которые потянут за собой целый поезд инноваций.

Государственная политика в области национального образования

**Образование и уровень жизни населения.* Значимость образования в современном обществе не вызывает сомнений. Поэтому в Докладе лишь подчеркивается, что из 30 наиболее динамично

развивающихся видов деятельности в экономике США 14 видов требуют образованности не ниже, а, желательно, выше бакалаврского уровня, а еще для 7 видов требуется не просто среднее, а как минимум среднеспециальное образование. При этом отмечается, что несмотря на определенный прогресс в начальном и среднем образовании за последние десятилетия, его уровень остается низким, особенно в области математики.

Со свойственным американцам прагматизмом подчеркивается, что именно образование, начиная с бакалаврского уровня, обеспечивает относительно высокий и растущий уровень жизни, в то время как образованность на уровне средней школы скорее гарантирует будущее снижение доходов. Иные добакалаврские форматы образования в лучшем случае дают надежду на относительно стабильный доход без явно выраженной тенденции к его повышению (рис. 3.1).



Bachelor's degree or higher – Высшее образование (бакалавриат и выше)
 Associate's degree or some college – Колледж
 High school graduates – Среднее образование
 Less than high school – Неполное среднее образование

Рис. 3.1. Средние доходы в США по образовательным группам в 1963–2003 гг. (тыс. долл. 2009 г.)

Источник: [Economic..., 2011, с. 71].

Данные, представленные на рисунке, заставляют ставить вопрос шире. Дело не в том, что хорошее образование является гарантией получения высокого дохода в будущем, а в том, что адекватное образование вообще становится условием участия как отдельного американца, так и нации в целом в тех выгодах, которые несет современный технический прогресс. Осознание этого факта заставляет Президента США формулировать задачу в области образования следующим образом: к 2020 г. в США высшее образование должны иметь не 40% выпускников школ, как сейчас, а 60%. Иными словами, в ближайшие десять лет высшее образование должны дополнительно получить еще 8 млн молодых людей.

Такой подход вряд ли найдет понимание у той части российского общества, которая считает, что «высшего образования в РФ и так слишком много, хорошо бы его уменьшить в пользу среднеспециального». Американцы склонны видеть эту проблему с другого ракурса: если у вас есть высшее образование – есть шанс воспользоваться выгодами современного технологического прогресса, нет – вы остаетесь в маргинальной зоне. А это уже угроза развитию всего общества. 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.

**Средняя школа.* Решению поставленной задачи плохо способствует современная средняя школа Америки. Так, каждый пятый поступивший после ее завершения в вуз американец был вынужден проходить так называемый «восстановительный» курс, компенсирующий провалы в школьном образовании. Поэтому проблема реформы среднего образования в США стоит ничуть не менее остро, чем в РФ.

Вектор реформ там, правда, несколько иной. В рамках федеральной программы «Гонка вверх» каждому штату предоставляется возможность разработать собственную программу повышения качества образования. Программы проходят конкурсный отбор и, в зависимости от результатов, получают гранты. Выигрывают не только штаты-победители: стандарты образования, признанные лучшими, распространяются и в штатах, испытывающих проблемы в области школьного образования.

Второе направление школьной реформы – предоставление выпускникам слабых школ необходимых ресурсов для того, чтобы

они все же смогли получить высшее образование. Бюджет этой программы – 3,5 млрд долл., участвуют в ней более 700 школ.

Большое внимание уделяется и переподготовке школьных учителей. В ближайшие 10 лет предполагается повысить квалификацию 100 тыс. учителей. Только на 2012 г. на эти цели было выделено 100 млн долл.

**Высшая школа.* Ситуация в высшей школе США традиционно лучше, чем в средней. Из 20 лучших университетов мира 15 – американские. С 1960 г. более 60% всех исследований, удостоенных Нобелевской премии, было проведено в США, преимущественно в университетах.

Вместе с тем, чтобы сделать высшее образование еще более доступным, в США расширяются программы грантовой поддержки студентов. Так, только бюджет программы Pell Grant составляет 40 млрд долл., что позволило в 2008–2009 гг. получить эти гранты почти 8 млн студентов, причем величина гранта устойчиво растет.

Получение образования стимулируется и в рамках налогового законодательства. Каждая американская семья имеет право на вычет до 2,5 тыс. долл. расходов на образование из своего налогооблагаемого дохода.

**Программы переобучения на производстве.* На эти программы выделяется примерно 4 млрд долл. В том числе 0,5 млрд – на переобучение и трудоустройство; 1,5 млрд – на переобучение работников, потерявших рабочие места; 0,75 млрд долл. на программу грантовой поддержки по получению новой квалификации в таких быстрорастущих областях экономики, как медицинское обслуживание и экологически чистая энергетика.

Поддержка бизнеса

Создание благоприятных условий для ведения бизнеса в американской экономической политике трактуется шире, чем простая адаптация общественных и экономических институтов к меняющимся условиям. Во главу угла ставится, с одной стороны, формулирование и достижение долгосрочных масштабных целей, а с другой, прохождение государством своей части пути в плане создания материальных условий для реализации этих целей. Поддержание благоприятной институциональной среды для успешного развития бизнеса также остается важной задачей, но она не подменяет первые две.

**Энергетика.* Важнейшая задача на ближайшие десятилетия – переход к чистой энергетике. Высокая зависимость экономики страны от плохо предсказуемого, волатильного нефтяного рынка (половина потребляемой нефти в стране – импортная), накладываемая на неприемлемо высокий уровень загрязнения окружающей среды, возникающий при использовании этой нефти, ставит задачу ухода от нефтяной зависимости. Важно отметить, что в самом переходе к чистой энергетике американцы видят не столько затраты, которые негативно отразятся на уровне жизни, сколько огромные возможности по разработке, внедрению и продаже по всему миру инновационных технологий, которые, как считается, и являются самой сутью американской экономической модели¹.

О том, что данный курс не является простым набором благих пожеланий, свидетельствует выделение 90 млрд долл. на инвестиции и налоговую поддержку по созданию источников для производства экологически чистой энергии и снижения углеводородной зависимости.

К 2030 г. предполагается уже 80% электроэнергии получать из экологически чистых источников, трактуемых в Докладе весьма широко. Это не только энергия солнца, ветра, биомассы или геотермальная энергия земли, но и ядерная энергетика, природный газ и даже уголь, правда, с определенными ограничениями. Если стоимость электроэнергии, полученной с использованием экологически чистых технологий, превышает рыночную стоимость 1 кВт·ч электроэнергии, Правительство США компенсирует разницу. Через предоставление налоговых льгот поощряется модернизация зданий, позволяющая на 20% и более снизить их энергопотребление.

**Транспорт.* Четверть потребляемой энергии в США приходится на транспорт. Поэтому переход к экологически чистым технологиям здесь особенно актуален. Проблему предполагается решать через последовательное ужесточение норм выброса CO₂, снижение расхода топлива в автомобильном транспорте и развитие электромобилей, их к 2015 г. в американском автопарке должно быть не менее 1 млн. Для создания инфраструктуры, позволяющей комфортно пользоваться электромобилями, выделяется 200 млн долл.

Предполагается активно развивать альтернативу автомобильному транспорту – железнодорожный. В ближайшие 6 лет будет

¹ Эта проблема, впрочем, активно обсуждается и в России (см. [Григорьев, Крюков, 2009, с. 22–37]).

выделено 53 млрд долл. на реализацию программы обеспечения к 2035 г. доступа к высокоскоростному железнодорожному транспорту 80% населения США.

**Малый бизнес.* В Докладе немного говорится о крупном бизнесе Америки. Считается, что он достаточно силен, чтобы и без активной поддержки государства решать свои задачи. Яркое исключение здесь – поддержка экспорта. Ставится задача удвоить американский экспорт к 2014 г. Администрация обещает использовать весь имеющийся у нее политический ресурс, чтобы снять барьеры для экспорта американских товаров по всему миру.

Поддержке малого бизнеса в Докладе уделено гораздо больше внимания. Малый бизнес (по американской классификации, это компании с численностью занятых до 500 человек) создает более половины ВВП США и миллионы рабочих мест (из каждых трех вновь создаваемых рабочих мест в США два приходятся на малый бизнес). Таким образом, ситуация в малом бизнесе определяет не только экономическую динамику, но имеет и еще большее социальное значение.

Поддержка малого бизнеса в США осуществляется по двум основным направлениям: снижение налогового бремени и облегчение доступа к капиталу.

По первому направлению Президенту Обаме уже есть чем «отчитаться»: с момента вступления в должность он 17 раз снижал налоги для малого бизнеса. Следует отметить, что налоговая политика в области малого бизнеса в США носит не столько фискальный, сколько стимулирующий характер. Это и освобождение малого предпринимателя от социальных выплат с первых 106,8 тыс. долл. заработной платы для квалифицированных работников, и налоговое освобождение в размере 1000 долл. за каждого нового работника, который проработает не менее года, и льготы в области амортизационной политики (значительная часть приобретаемого оборудования может быть самортизирована в течение первого года эксплуатации). Высокотехнологичные малые предприятия получили значимые льготы по налогу на прибыль при осуществлении инвестиционных программ¹.

¹ С сожалением приходится признать, что в России стратегии в области налогового регулирования малого бизнеса совсем иные. Яркий пример – существенное повышение (а не снижение как у американцев) ставки страховых отчислений для бизнеса в целом, а для малого бизнеса, в силу расширения числа плательщиков, – в особенности.

В части облегчения малому бизнесу доступа к кредитным ресурсам в США осуществляется программа государственных гарантий на займы малого бизнеса и снижения затрат по их сопровождению. Так, с февраля 2009 г. по декабрь 2010 г. были прогарантированы займы на общую сумму 42 млрд долл. для 82 тыс. предприятий малого бизнеса. В будущем данную программу предполагается расширить.

Таким образом, можно выделить следующие основные принципы американского стратегического экономического планирования:

- выявление главных факторов, определяющих современное экономическое развитие:

- 1) система технологий;
- 2) люди, способные этими технологиями управлять;
- 3) благоприятные условия для ведения бизнеса: инфраструктура и система институтов;

- концентрация на том, чтобы эти «три кита», определяющие современную экономическую реальность, соответствовали самым высоким мировым стандартам (в том числе за счет масштабного бюджетного финансирования, при котором интересы модернизации явно доминируют над абстрактно привлекательным стремлением к бездефицитному бюджету);

- наличием четких количественных индикаторов, позволяющих однозначно оценивать успешность/неуспешность экономической политики соответствующей администрации.

3.3. Приоритеты стратегии инновационного развития в Российской Федерации

Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года: цели и задачи

В конце 2011 г. распоряжением Правительства Российской Федерации принята *«Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»* (далее Стратегия). Событие ожидалось давно. Предыдущий сопоставимый по значимости документ *«Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»* (далее Концепция) был разработан еще до кризиса, принят в августе 2008 г. и, очевидно, не полностью отражает

посткризисные реалии. Принятая Концепция не отменялась, но определенное уточнение курса, которым идет страна, назрело.

Стратегия – не просто очередной документ, подготовленный в аппарате Правительства, это отражение видения исполнительной властью путей построения инновационной экономики в РФ [Суслов В.И., 2011, с. 14–15]. Можно ли построить инновационную экономику на основе положений Стратегии? Адекватны ли подходы, представленные в Стратегии, вызовам времени? По нашему мнению – не вполне. Попытаемся обосновать данное утверждение.

**Цели Стратегии.* Стратегия призвана реализовать цель Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Можно спорить, существуют ли альтернативные пути достижения поставленной в Концепции цели, но сколько-нибудь серьезных работ, обосновывающих эту возможность вне инновационного пути развития нет. В этом смысле противоречия между главной целью Концепции и целью Стратегии, как средства реализации цели Концепции, нет. Вопрос в том, гарантируют ли средства, предложенные в Стратегии, достижение ее цели?

И здесь первый вопрос к разработчикам Стратегии: каковы методы достижения поставленной цели? В документе ответ на этот вопрос представлен одиннадцатью неиерархизированными показателями. Показатели, основанные на сравнении российских достижений с мировым уровнем, вполне объективны – если что-то пойдет не так, «нарисовать» подходящую цифру к отчетному периоду здесь не удастся. И это сильная сторона Стратегии. Часть (меньшая) показателей потенциально более уязвима: стоит «немного» изменить методику их расчета – и выйти на плановый результат не составит труда. Таким образом, в случае, если часть из представленных показателей будет выполнена и перевыполнена, а часть не выполнена, невозможно оценить: успешно реализована Стратегия или нет. Еще сложнее понять – соответствуют ли полученные результаты произведенным затратам.

Ситуация осложняется и тем, что часть показателей имеют результирующий, а часть – затратный характер. Предположим, цель «увеличение доли экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров до 2 процентов к 2020 году (в 2008 году – 0,25 процента)» не достигнута, зато цели «увеличение количества

патентов, ежегодно регистрируемых российскими физическими и юридическими лицами в патентных ведомствах Европейского союза, Соединенных Штатов Америки и Японии, до 2,5–3 тыс. патентов к 2020 году (в 2009 году – 63 патента)» и «увеличение доли средств, получаемых за счет выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в структуре средств, поступающих в ведущие российские университеты за счет всех источников финансирования, до 25 процентов» будут реализованы уже в 2018 г. Успешно реализована Стратегия или нет? Если неуспешно, то в какой степени?

Сформулировать цель в виде единого показателя, достижение/недостижение которого однозначно определяет успешность/неуспешность реализации Стратегии, непросто. Но дело, по-видимому, не в том, что разработчики Стратегии этого сделать не могут. Цель – это ведь желаемое, прошедшее тест на возможность достижения. То, что авторы Стратегии хотят, чтобы в России была создана инновационная экономика, сомнений не вызывает. Есть ли для этого возможности? Конечно, закона природы, запрещающего такую экономику в РФ, нет, но серьезные препятствия существуют. В чем они, по мнению, авторов Стратегии?

**Внешние условия реализации Стратегии.* Лейтмотив раздела «Состояние инновационной сферы» – для создания инновационной экономики в РФ уже сделано немало. «Заложены основы национальной инновационной системы, предприняты меры по развитию сектора исследований и разработок, формированию инновационной инфраструктуры, а также по модернизации экономики на основе технологических инноваций», «Созданы основные элементы системы институтов развития в сфере инноваций», «Значительные усилия направлены на стимулирование исследовательской деятельности и инновационного развития в высшем образовании», «Проведена значительная работа по совершенствованию правового режима инновационной деятельности» и т.д.

Однако «в целом не удалось переломить ряд значимых для инновационного развития негативных тенденций, существенно ускорить процесс интеграции российской инновационной системы в мировую систему и кардинально повысить инновационную активность и эффективность работы компаний, в том числе государственных, а также создать конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций», «государственные сред-

ства, выделяемые на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, в большинстве секторов экономики расходуются недостаточно эффективно».

Почему? Авторы дают ответ: «общие экономические условия для инноваций вплоть до принятия в 2008 году Концепции были недостаточно благоприятными. Более высокий приоритет имело поддержание макроэкономической стабильности, усиление социальной защиты и развитие отраслей социальной сферы, а также модернизация инфраструктуры. При этом недостаточно эффективными оказались ... создание благоприятного инвестиционного климата и борьба с коррупцией, политика в сфере технического регулирования, таможенное регулирование и администрирование, а также политика в сфере развития конкуренции».

Следует ли из этого, что разработчики Стратегии видят основу для достижения ее целей в изменении (читай, снижении) представленных приоритетов, концентрации на создании благоприятного инвестиционного климата, борьбе с коррупцией, совершенствования технического и таможенного регулирования и администрирования, а также развитии конкуренции? Ответ здесь, как любили говорить в советский период, ассиметричный. В Стратегии весьма подробно представлены затраты, на которые предстоит пойти для достижения поставленных целей, а также различные технические детали. Зато «политические» решения по преобразованию вертикали власти, которые как раз и определяют проблемы с инвестиционным климатом, коррупцией, фискальной нагрузкой на бизнес и характером конкуренции, остаются в тени.

Можно спорить, уверены ли разработчики в том, что при реализации Стратегии удастся решить проблемы, не решаемые уже не одно десятилетие, или преобразование вертикали власти – это не их компетенция, итог один: обтекаемая формулировка цели Стратегии. Действительно, что-нибудь из заявленного наверняка будет достигнуто.

**Задачи Стратегии.* Задач, которые необходимо решить для достижения целей Стратегии меньше, чем самих целей. Это немного странно: обычно, чтобы достичь одной цели требуется решение нескольких задач, а не наоборот.

То, что представленные в Стратегии задачи действительно необходимо решать, сомнений не вызывает. Вопрос в другом: достаточно ли решения этих задач для достижения целей Страте-

гии? Поле для содержательной дискуссии здесь велико, но даже формальная логика подсказывает, что здесь что-то не так. Действительно, выше уже приводилось объяснение разработчиков Стратегии причин низкой инновационной активности в России. Казалось бы, в задачах Стратегии должны найти отражение и проблема «не тех» приоритетов, и создание благоприятного инвестиционного климата, и борьба с коррупцией и др. Но эти задачи в явном виде не формулируются.

Ниже, уже в развитии тезисов о задачах, подлежащих решению, правда, сказано, что «Государство должно обеспечить формирование благоприятного инновационного климата». Эта задача ставится давно. Почему ситуация изменится с принятием Стратегии, не объясняется. Да и сама формулировка косвенно свидетельствует о том, что авторы Стратегии слабо верят в эффективность деятельности государства в этом вопросе.

В разделе «Основные задачи Стратегии» проявляется, а в дальнейшем усиливается ориентация на процесс в решении стоящих задач. Такой подход хорош для будущей отчетности ответственных исполнителей. Действительно, развивали, повышали, внедряли, обеспечивали, активизировали... Что стало результатом этого развития, внедрения, обеспечения – остается неясным.

Казалось бы, стандартная формулировка одной из задач Стратегии: «развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций»? Сомнений в актуальности задачи нет. Но что является результатом этого развития? В разделе «Целевые индикаторы реализации Стратегии...» едва ли не единственный показатель, позволяющий оценить, насколько успешно выполнена эта задача, – «отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в образовании к среднемесячной номинальной начисленной заработной плате по экономике страны в целом» (за 10 лет предполагается поднять с сегодняшних 66% до 100%). Но данный индикатор характеризует состояние дел только в образовании и то, скорее, со стороны затрат, а не результатов. Остальные индикаторы имеют еще более косвенное отношение к обсуждаемой формулировке задачи Стратегии.

Речь не идет о том, что индикатор некорректен. Относительное повышение заработной платы в образовании – действительно актуальная задача. Но гарантирует ли ее решение «развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций»? Не противоречит, но и не гарантирует.

Интересно отметить, разработчики Стратегии и Доклада Президента США Конгрессу (документа, задачи которого во многом перекликаются с задачами Стратегии), подходят к этой проблеме с разных сторон. Если в Стратегии обсуждается вопрос о необходимости повышения заработной платы в системе образования, то в Докладе отмечается: в 2010 г. реальные доходы работников, имеющих степень бакалавра и выше, примерно вдвое превышали реальные доходы лиц, имеющих среднее образование (в 1980 г. это превышение составляло только 45%). При этом реальные доходы людей, не имеющих высшего образования, в настоящее время даже ниже, чем в 1970 г. [Economic..., 2012]. Посыл доклада американскому обществу очевиден: не позаботитесь о своем высшем образовании – на высокий уровень жизни не рассчитывайте. Принципиальное различие подходов в Стратегии и Докладе: в США развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования обеспечивается скорее институциональными факторами при определенной финансовой поддержке со стороны государства, в РФ – скорее финансовой поддержкой государства при противоречивом воздействии институциональных факторов.

Индикаторы успешности решения второй задачи Стратегии «повышение инновационной активности бизнеса и ускорение появления новых инновационных компаний» не вызывают принципиальных возражений. Действительно, если «доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме экспорта товаров, работ, услуг организаций промышленного производства» (один из целевых индикаторов) за 10 лет возрастет, как ожидается, примерно втрое (до 15%), задача выполнена.

Обращение к статистическим данным, правда, разочаровывает целевым уровнем индикатора. Действительно, доля высокотехнологичной продукции в общем экспорте промышленной продукции РФ (показатель, близкий к обсуждаемому) в 2008 г. составляла 7%. Российские 15% в 2020 г. примерно соответствуют уровню Германии и Швеции 2008 г. Более того, еще в 2003 г. российский показатель равнялся 18% [World Development Report..., 2011 (эл. ист инф.)]. Таким образом, целевая установка Стратегии – лишь восстановить в рассматриваемом смысле к 2020 г. позиции России начала двухтысячных годов. В действительности же, проблема даже не столько в доле высокотехнологичного экспорта в экспорте промышленной продукции, сколько, как рассматривалось выше, в его масштабах. При этом ника-

ких явных абсолютных целевых показателей в Стратегии, отражающих эту проблему, нет.

Двойственное чувство вызывают и индикаторы третьей задачи Стратегии – «максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий». Действительно, «доля федеральных государственных услуг, которые население может получить в электронном виде, в общем количестве таких услуг» 100% – исчерпывающий показатель. Но население, строго говоря, интересует не упаковка этих услуг (электронная или бумажная), а издержки, прежде всего временные, связанные с их получением. При этом сколько времени потребуется для получения стандартной госуслуги в 2020 г. – секунды или недели – так и остается неясным.

Подобные вопросы возникают и при обращении к другим задачам Стратегии.

Основные принципы реализации Стратегии инновационного развития РФ до 2020 года

Авторы Стратегии представили принципы ее реализации. Принцип – уже достаточно абстрактная категория. Нельзя сказать, что авторы Стратегии ставят задачу эту категорию конкретизировать. Возникают большие сомнения, что сформулированные принципы адекватны задачам, поставленным в Стратегии.

Первый по порядку изложения принцип: «выявление проблем и путей их решения с использованием набора инновационных инструментов в сферах, характеризующихся недостаточной предпринимательской активностью». Если сфера характеризуется низкой предпринимательской активностью, вряд ли эту проблему можно решить «набором инновационных инструментов». Если бизнес не идет (не может войти) в рыночную нишу, контролируемую естественными монополиями или структурами, афилированными с местной властью, как ему в этом могут помочь «инновационные инструменты» – совершенно непонятно.

Второй принцип «тесное взаимодействие государства, бизнеса и науки как при определении приоритетных направлений технологического развития, так и в процессе их реализации» также малопродуктивен: все взаимодействуют, но кто отвечает за реализацию «приоритетных направлений»? Из формулировки следует, что все и отвечают, т.е. никто.

Третий принцип «создание стимулов и условий для технологической модернизации на основе повышения эффективности компаний с использованием комплекса мер тарифного, таможенного, налогового и антимонопольного регулирования» по-своему показателен. В его основе, приходится извиняться за тавтологию, лежит принцип консенсуса – решение задачи на принципе добровольной договоренности заинтересованных сторон. Но если до сих пор договориться не удавалось (см. причины низкой инновационной активности), почему удастся это сделать в будущем? На основе принципа консенсуса скорее всего и не удастся. Так, действующая налоговая система подавляет инновационную активность бизнеса [Алексеев, 2008], а провоз нового препарата через российскую таможню – нечто сродни подвигу разведчика.

Необходимо существенно изменить налоговое и таможенное законодательство. Что это значит? Это признание отказа от части реальных сегодняшних налоговых и таможенных поступлений в пользу не очень определенного будущего. Ожидать, что оба ведомства откажутся от денег добровольно – несерьезно. Для этого нужна политическая воля, способная реализовывать национальные приоритеты.

В случае, когда такая воля есть, «стимулы и условия для технологической модернизации» получают конкретное, измеряемое и проверяемое наполнение. Так, в Докладе Президента США Конгрессу задача стимулирования инновационной активности малого бизнеса решается системой мер, неотъемлемыми элементами которой являются, в частности, освобождение от выплаты налога по социальному обеспечению (social security tax, 6,2% от начисленной заработной платы) до 106800 долл. на каждого квалифицированного работника для вновь созданного рабочего места [Economic..., 2011, с. 150]. Малый бизнес стимулируется к созданию технически сложных инновационных производств не только в части льготного налогообложения при привлечении дополнительных высококвалифицированных работников, но и со стороны создания таких мест. Так, если инвестиции имеют ключевое значение для развития данного бизнеса, в течение ближайших пяти лет он освобождается от налога на прирост капитала. Данная налоговая льгота относится по меньшей мере к одному миллиону компаний. В будущем эту льготу предполагается сделать постоянной.

Если бы авторы Стратегии не ограничились фиксацией известного положения, что для успешной модернизации требуется

создание соответствующих стимулов, а предложили конкретную их систему, Стратегия бы только выиграла.

Принцип «обеспечение инвестиционной и кадровой привлекательности инновационной активности» сам по себе неплох, но его реальная ценность зависит от возможностей ведомств, ответственных за реализацию Стратегии. Если предусмотрен, например, целевой фонд, из которого будут производиться дополнительные выплаты высококвалифицированным кадрам, участвующим в инновационной деятельности, предоставлены соответствующие налоговые льготы для этих кадров или предполагаются иные реальные меры стимуляционного характера, принцип актуален, нет – тогда не более чем общие, хотя и правильные слова. Наверняка авторы Стратегии исходят из того, что какие-то подобные меры будут осуществляться, но реальных наработок, судя по тексту документа, пока нет.

Принцип «прозрачность расходования средств на поддержку инновационной деятельности» полезен, но вторичен. Даже сто-процентная прозрачность не гарантирует эффективность расходования средств.

Принцип «ориентация при оценке эффективности организаций науки и образования, инновационного бизнеса и инфраструктуры инноваций на международные стандарты» правильный, но обоюдоострый. Если регулировать деятельность научных организаций законами типа 94-ФЗ, т.е. давать им возможность приобретать необходимые материальные средства, реагенты и т.п. по заведомо усложненным процедурам фактически не чаще, чем раз в полгода, но при этом оценивать их деятельность по международным стандартам, то пользы от такого принципа будет меньше, чем вреда.

Принцип «стимулирование конкуренции как ключевой мотивации для инновационного поведения (в том числе в секторе исследований и разработок)» откровенно лукав. Если бизнес видит перспективную нишу, его не надо стимулировать. Если же ниша находится в зоне влияния естественной или неестественной монополии, войти в нее невозможно. Соответственно, любая форма стимулирования здесь совершенно бесполезна. Принцип был бы гораздо более ценен, если бы декларировал защиту от монополий и гарантию свободного входа инновационного бизнеса на новый рынок.

Наконец, проблема последнего принципа «координация и взаимоувязка бюджетного, налогового, внешнеэкономического и

других направлений социально-экономической политики как необходимое условие решения ключевых задач инновационного развития» та же, что и в третьем – не прописаны приоритеты. Так, если «ключевая задача инновационного развития» требует, например, повышения нормы накопления или снижения налогового бремени, а «социально-экономическая политика», напротив, снижения нормы (повышения налогов), скорее всего, все останется как есть. То есть не будут решены задачи ни инновационного, ни социального развития.

Варианты инновационного развития РФ

**Место инновационной политики в социально-экономической политике.* Выше говорилось о невнятности приоритетов в реализации инновационной политики. В разделе «Место инновационной политики в социально-экономической политике» дан ответ на этот вопрос. Инновационная политика наряду с бюджетной, налоговой, технической, конкурентной и иными политиками трактуется как равноправный элемент социально-экономической политики. С методологической точки зрения это вопрос спорный. Если Россия хочет выйти на «передовые позиции в глобальной экономической конкуренции», а сделать это вне инновационного пути развития невозможно, то инновационная политика как минимум должна быть «первой среди равных».

Упомянутые политики должны разрабатываться под инновационную политику, а не просто параллельно ей. Формат согласования политик ведет к воспроизводству сложившегося типа социально-экономического развития, а именно он в первых разделах Стратегии справедливо критикуется.

В Стратегии представлены три возможных варианта инновационного развития: инерционный, догоняющий и вариант достижения лидерства в ведущих научно-технических секторах. В их интерпретации хорошо просматривается идеология, лежащая в основе Стратегии. Первый вариант, понятно, не вызывает интереса у авторов Стратегии, второй и третий являются основой для ее реализации. Вместе с тем факторы роста в рассматриваемых вариантах существенно различны.

В *инерционном* варианте это «меры по развитию институтов, формированию благоприятного делового климата, а также меры организационного содействия, не требующие значительных рас-

ходов». Авторы не просто негативно относятся к этому сценарию, они вообще считают его «неприемлемым».

Вариант *догоняющего развития* и локальной технологической конкурентоспособности ориентирован на перевооружение экономики на основе импортных технологий, а также на локальное стимулирование развития российских разработок. Ни о каком развитии институтов и улучшении делового климата речи нет, т.е. рыночные силы при реализации данного варианта всерьез не рассматриваются. Драйвер роста другой: «спрос на отечественные технологии создается не только потребностями обеспечения интересов национальной безопасности и обороны, но и развитием энергосырьевого сектора». То есть предполагается, с одной стороны, значимый рост оборонных расходов, а с другой, «выстраивание» сырьевых монополий, чтобы они обеспечили приток валюты под «максимальное использование доступных на мировом рынке технологий, которые закупаются либо привлекаются в страну вместе с иностранным капиталом».

В варианте *достижения лидерства* в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях роль государства достигает своего апогея. «Он характеризуется существенными усилиями государства по модернизации сектора исследований и разработок, концентрацией усилий на наиболее перспективных научно-технологических направлениях, ... является более затратным, поскольку предполагает масштабное государственное финансирование научных исследований и разработок прежде всего фундаментального характера, содействие скорейшей коммерциализации результатов научных исследований и разработок, активный поиск и формирование новых рынков, ниш и сегментов в рамках существующих рынков и, наконец, поддержку выхода на них российских компаний».

Общий вывод: «Для России в современных условиях оптимальным является вариант развития с элементами лидерства в некоторых сегментах экономики, в которых имеются (или могут быть быстро созданы) конкурентные преимущества, но с реализацией догоняющего варианта в большинстве секторов экономики».

Успех инновационной политики, таким образом, определяется активностью государства в ключевых для экономики точках роста. Оспаривать этот тезис бессмысленно. Опыт всех развитых стран однозначно свидетельствует – без самого активного вмешательства государства инновационную экономику не построить. Проблема в

том, что это условие необходимое, но недостаточное. Для того чтобы «дождь» государственных расходов привел к хорошему «урожаю» инноваций, необходима соответствующая «почва». А с «почвой», как отмечают сами разработчики Стратегии, не все в порядке.

Таким образом, краеугольный камень Стратегии – масштабное финансирование программ инновационного развития из государственного бюджета. Предполагается, что финансовый поток просто накроет сверху те преграды, которые препятствуют созданию новой экономики России. Поэтому планировать сколько-нибудь системные меры по защите прав собственности, борьбе с коррупцией, монополизацией, жестким налогообложением, административными барьерами особой необходимости нет, вполне достаточно дать сигнал обществу, что эти проблемы известны, авторы Стратегии про них помнят.

Ориентация на серьезное государственное финансирование инновационных программ объясняет и обсужденный выше невысокий статус инновационной политики. Действительно, о каком сокращении налогового бремени или облегчении таможенного режима можно говорить в условиях ожидаемых увеличений государственных расходов? Будет почти чудо, если они не ужесточатся.

После того как главное сказано, в тексте Стратегии конкретизируются уже рассмотренные положения. Так, подробно описывается, кто именно и как будет реализовывать инновационную политику: «Непосредственная реализация Стратегии будет осуществляться федеральными органами исполнительной власти в рамках их компетенции». Работа предстоит большая. Текст пестрит терминами «создание условий», «координация», «регулирование», «развитие», «расширение», «организация» и др. Результат: «Формирование механизмов координации деятельности всех заинтересованных сторон в области поддержки инноваций позволит максимально эффективно использовать потенциал государства, бизнес-сообщества и организаций гражданского общества в этой сфере».

Возможно, «потенциал» и будет использоваться «максимально эффективно», но приведет ли это к созданию инновационной экономики – с уверенностью утверждать трудно.

Краеугольные камни

Стратегии инновационного развития страны

**Образование.* В Стратегии большое внимание уделено образованию. Это справедливо – без качественного образования со-

здать инновационную экономику невозможно. Повышать качество образования предполагается по двум основным направлениям – через ужесточение администрирования образовательного процесса и внедрения квазирыночной оценки конкурентоспособности образовательных учреждений.

Ужесточение регулятивной составляющей образовательного процесса работники образования ощущают уже давно. В ближайшие годы эти тенденции только усилятся. Стратегия не предполагает введение рыночной оценки качества работы образовательных учреждений. Для среднего образования такая оценка в принципе неприемлема, для специального и высшего как минимум спорна. Однако оценка нужна. Государственное администрирование, сколь бы жестким оно ни было, все же решает другую задачу – допуск/не допуск образовательного учреждения на рынок.

Подходы могут быть разные. Например, качество преподавания в вузах можно оценивать по среднему баллу ЕГЭ зачисленных на первый курс. Рынок в лице выпускников средней школы считает, что обучение в таком-то вузе «стоит» такое-то количество баллов, а в таком-то – такое-то. Рейтинг вузов при таком подходе формируется автоматически. Вузы оказываются заинтересованными в сильных выпускниках, а привлечь их можно только предлагая качественное образование. Государство же вольно решать, как оно будет поддерживать сильные вузы и какие действия предпримет по отношению к слабым.

Однако авторы Стратегии не ищут легких путей. Рейтинги вузов предполагается формировать по более сложным и менее понятным принципам: «...будут созданы регулярно обновляемые отраслевые рейтинги вузов, факультетов, институтов, ведущих обучение по соответствующим специальностям и образовательным программам, исходя из международной публикационной и патентной активности профессорско-преподавательского состава и других принятых в международной практике критериев». В основе рейтинга – международная публикационная и патентная активность.

Публикационная активность – хороший показатель, если он информационный, а не отчетный. Как только он становится отчетным, он сразу начинает провоцировать спрос на публикации для отчета. Предложение, чем-то напоминающее ленд-лизровский принцип второй мировой войны: плати и вези, не заставляет себя ждать. Плати – и печатай. Вреда от таких публикаций нет, но и оценивать качество работы преподавателей на подобных резуль-

татах довольно странно: кто проплатил наибольшее количество публикаций – тот и самый умный.

Решение проблемы известно. При составлении рейтинга достаточно учитывать публикации только в авторитетных в научном сообществе источниках. Этот список по каждому направлению науки небольшой. Но подобные ограничения не близки разработчикам Стратегии. Авторитетные научные журналы – это хорошо, но где здесь место государству, выдающему или, напротив, не выдающему соответствующий гриф?

Показатель патентной активности «подделать» сложнее. Но и это не панацея. Патентовать можно изобретения как имеющие рыночную перспективу, так и не имеющие. Как только показатель становится отчетным, патентовать начинают все подряд. Такая стратегия улучшает отчетность, но не только не ускоряет, а скорее (за счет переориентации на имитационную деятельность) замедляет движение к инновационной экономике.

Про «другие принятые в международной практике критерии» сказать ничего нельзя – неясно, что именно имеется в виду.

Похоже, основной резерв в повышении качества отечественного образования авторы Стратегии видят в усилении присутствия в нем государства, реализующегося в ужесточении администрирования. Материальной стороне вопроса даже чисто текстуально внимания уделено гораздо меньше. Сказано, что «Проводимые преобразования позволят к 2020 году довести средний уровень заработной платы в секторе образования (включая педагогических работников и обеспечивающий персонал) до среднего уровня заработной платы в экономике». При этом «Повышение квалификации учителей должно сопровождаться доведением к 2013 году их средней заработной платы до средней по экономике в соответствующем регионе с последующим ее поддержанием на уровне не ниже достигнутого». Преподавателям вузов, таким образом, на скорое повышение своих доходов рассчитывать не стоит.

В общем, подход к сфере образования в Стратегии ясен: требования ужесточаем сегодня и существенно, а доходы завтра и умеренно. Эффективность такого подхода сомнительна. Творческие люди при подобных ограничениях скорее пойдут в другие отрасли народного хозяйства, менее творческие – сосредоточатся на отчетности. Что дает авторам Стратегии основания ожидать, что ситуация в отечественном образовании улучшится по существу – не ясно.

**Инновационный бизнес.* При знакомстве с разделом возникает ощущение deja-vu. В очередной раз представлены проблемы, препятствующие созданию в РФ инновационной экономики. Более подробно, чем ранее, рассмотрены меры, которые необходимо предпринять для решения этих проблем. Раздел подтверждает впечатление, что авторы Стратегии хорошо понимают причины пробоксовывания инноваций в РФ. Но их позиция по решению сформулированных проблем от этого не меняется: «стратегическое» направление решено дать, а контрольные точки, позволяющие проверить, насколько это направление реально выполнено – нет.

В результате в тексте много положений типа «совершенствование налоговых условий для ведения инновационной деятельности, предусматривающее стимулирование расходов компаний на технологическую модернизацию». Отечественные инноваторы хорошо знакомы с «совершенствованием налоговых условий» по-русски [Пенухина и др., 2012]. До «совершенствования» – это всегда цветочки, а вот после – уже ягодки.

Последующая детализация представленных положений ясно-сти не прибавляет. Так, например, приводится безусловно правильный тезис о «предоставлении дополнительных льгот по обязательным страховым взносам малому и среднему инновационному бизнесу, а также резидентам технико-внедренческих особых экономических зон и технопарков». Но в каком размере будут предоставлены эти льготы, когда, и кто вообще попадет под категорию инновационного бизнеса – ни слова.

В разделе немного цифр, но они скорее запутывают, чем проясняют ситуацию. Как, например, отнестись к следующему постулату: «оптимизация механизма администрирования расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, учитываемых при исчислении налога на прибыль организаций с коэффициентом 1,5». Оптимизация механизма ... с коэффициентом 1,5. Что это значит?

О некоторых потенциально чрезвычайно действенных мерах по ускорению технического прогресса сказано скороговоркой: «Наиболее значимыми инструментами содействия инновациям в этих секторах станут меры по совершенствованию отраслевого регулирования и сокращению барьеров для распространения новых технологий, привлечению иностранных инвестиций, развитию технического регулирования, института стандартизации, разработке новых и пересмотру действующих стандартов...».

Казалось бы, политика технических стандартов – один из самых действенных рычагов в руках государства по усилению инновационной активности в стране. Достаточно известить бизнес, что, например, с 2015 г. жилые здания с характеристиками по теплосбережению ниже такого-то уровня допускаться к эксплуатации не будут, а с 2020 г. эти нормы будут ужесточены до такого-то уровня. В этом случае мощный мотиватор по разработке и применению новых материалов в строительстве появляется автоматически.

Стратегия не отрицает возможности использования подобных рычагов, но и не делает на них ставку.

**Эффективная наука.* Наука – один из наименее управляемых объектов в Стратегии. Так, с совершенствованием образования авторам Стратегии все ясно: достаточно министерству образования регламентировать здесь по возможности все процедуры – и проблема будет решена. С наукой – не так. «Учитывая специфику научной деятельности, проведение таких оценок [уровня и качества научных проектов и организаций – А.А.] будет в максимальной степени опираться на силы самого научного сообщества».

Однако за свободу придется заплатить. Так, если в сфере образования предполагается относительно значимое, хотя и не быстрое, увеличение заработной платы (с 0,67 от среднемесячной номинальной заработной платы по экономике в 2010 г. до 0,9–1 в 2020 г.), то в науке ситуация иная. В Стратегии сказано, что средняя заработная плата в сфере исследований и разработок уже заметно превышает среднюю по экономике (примерно на 20%), поэтому и ее относительный рост к 2020 г. будет скромнее (до 1,3 по отношению к средней по экономике).

Но главное даже не в абсолютном уровне, а в источнике его достижения: «На первом этапе реализации Стратегии основным фактором повышения оплаты труда станет привлечение дополнительных средств от реструктуризации сети организаций и подразделений, на втором – рост негосударственного финансирования исследований и разработок». В части развития материальной базы науки финансовые ограничения менее жестки: «В период реализации Стратегии предполагается увеличить оснащенность труда в науке примерно в 2–2,5 раза».

Научное сообщество едва ли полностью одобрит такой подход, но у авторов Стратегии есть своя логика: эффективность ис-

пользования средств в науке действительно невелика. Так, например, общие расходы на НИОКР в РФ выше, чем в Италии, Бразилии, Тайване, Швеции и многих других странах [Global..., 2013, с. 5]. Тем не менее Швеция, тратя на НИОКР почти вдвое меньше, чем Россия, в своем экспорте долю высокотехнологичной продукции имеет более чем вдвое большую. Винить российскую науку в низкой доле высокотехнологичной продукции в экспорте некорректно, но предмет для обсуждения здесь есть.

Не имея возможности, в силу исторически сложившейся системы отношений между Академией наук и государством, жестко регламентировать научную деятельность, разработчики Стратегии сосредоточились на изменении основы этих отношений в будущем. Важным направлением реализации Стратегии считается «продолжение развития сети национальных исследовательских университетов, которые должны стать ядром нового интегрированного научно-образовательного комплекса, обеспечивающего подготовку кадров и выполнение значительной доли фундаментальных и прикладных исследований». Действительно, как государство будет строить отношения с высшей школой, в Стратегии представлено очень подробно.

Авторы Стратегии подчеркивают: «Стабильный рост государственных вложений в поддержку научных исследований в последнее 10-летие не сопровождался увеличением их результативности». Однако, как повысить результативность этих вложений они, по-видимому, и сами не знают. Приведен, конечно, дежурный тезис о том, что «Основными критериями эффективного использования средств станут публикация результатов исследований в высокорейтинговых российских и зарубежных научных журналах, а также получение патентов и (или) иные формы подтверждения научной значимости полученных результатов». Однако само по себе большое количество научных публикаций едва ли может служить основанием направления на исследования и разработки более 1% ВВП. Других же более убедительных показателей повышения эффективности научной деятельности в Стратегии не представлено.

**Инновационное государство.* Инновационная экономика создается усилиями государства и бизнеса. Естественно ожидать, что в разделе будут представлены: программа модификации государства и действующих институтов под потребности создания

новой экономики и обязательства, которые государство берет на себя, чтобы мотивировать бизнес к решению задач инновационного развития.

В разделе немало (и правильно) сказано про создание электронного правительства. Но еще в самом начале Стратегии авторы говорили о том, что проблема построения инновационной экономики в РФ – в отсутствии благоприятного инвестиционного климата, коррупции, неадекватной политики в сфере технического и таможенного регулирования, а также в сфере развития конкуренции. Эти проблемы не решаются созданием электронного правительства. Проблематика же создания благоприятного инвестиционного климата и борьба с коррупцией представлена настолько в общих чертах, что понять, даже приблизительно, что здесь будет реально сделано, из текста Стратегии крайне затруднительно. Отметим, что в научной литературе эти вопросы обсуждаются не первый год. Представлены и конструктивные предложения по решению отмеченных проблем [Барсукова, Леденева, 2014].

Похоже, ничего сколько-нибудь серьезного предпринимать и не предполагается. «Совершенствование налогового законодательства Российской Федерации будет направлено на сохранение действующих налоговых льгот и преференций в отношении инновационно активных организаций. Дальнейшее совершенствование налоговой системы в целях стимулирования инноваций будет обеспечено на основе анализа эффективности применения таких налоговых льгот и преференций». В переводе на обычный язык – новых налоговых льгот не предоставлять, а сохранять ли уже имеющиеся – надо еще посмотреть.

Авторы отдают отчет, что государство ответственно за создание и поддержание инфраструктуры, адекватной потребностям инновационной экономики. Но если в разделе «Образование» едва не по пунктам прописано, какие и в каком количестве будут предъявляться требования к образовательным учреждениям, то в части «отражения приоритетов инновационного развития в составе стратегий и государственных программ развития соответствующих секторов экономики и социальной сферы» конкретности меньше. «Концепции инновационного развития соответствующих секторов» еще только будут разрабатываться, а поскольку их пока нет, то и говорить о конкретных измеримых результатах рано.

В целом для Стратегии характерен уход от острых вопросов российской экономической реальности, курс на усиление присутствия государства во всех сферах хозяйственной деятельности без четкого определения ответственности за результаты этого присутствия.

В Стратегии лишь просматриваются элементы проектного подхода, который предполагает четкое формулирование цели, выявление задач, которые необходимо решить для достижения поставленной цели, разработку сетевого графика и диаграммы Ганта, визуализирующих процесс достижения цели проекта, определения бюджетов, сроков и исполнителей каждой задачи.

В Стратегии предложены, с одной стороны, не самые сильные решения сложных задач, стоящих перед экономикой РФ, а с другой, – неубедительные механизмы их реализации. Таким, образом, если инновационная экономика в России и будет построена, то произойдет это не благодаря Стратегии инновационного развития РФ до 2020 г., хотя и не вопреки ей.

3.4. Государственные программы как инструмент создания инновационной экономики

Основные принципы программного управления экономикой

Российская Федерация прошла непростой путь от фактически ручного управления при решении острых, но частных текущих вопросов в отдельных отраслях экономики на более или менее проблемных территориях в 90-х годах прошлого века к программному подходу в управлении в настоящее время. Государственная программа – это «система мероприятий и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности» [Портал... (эл. ист. инф.)].

В основе программного подхода – достижение поставленных целей в рамках увязанного по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекса научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических,

организационно-хозяйственных и других мероприятий. Методологически программный подход предполагает постановку целей, разработку и выбор стратегий их достижения, создание организационно-управленческой системы по реализации стратегий развития.

Методология программного подхода разработана еще в прошлом веке, однако переход к управлению российской экономикой на новых принципах произошел сравнительно недавно. В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Концепция..., 2008] и приложения к ней «Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов» была сформулирована стратегическая цель национального развития, а в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [<http://www.economy...> (эл. ист. инф.)] сформулирована установка: «Федеральным органам исполнительной власти руководствоваться положениями Стратегии при разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» [Распоряжение..., 2001].

В научном сообществе данный подход принципиально не оспаривается. Правда, подчеркивается, что «чтобы приоритеты были реализованы, требуется сконцентрировать административные трудовые ресурсы, инвестиции и другие средства на их выполнение с использованием программно-целевого подхода. В противном случае они останутся только на бумаге» [Фальцман, 2014, с. 180].

Оговоримся, не стоит преувеличивать значение рассматриваемых программ и оценивать ситуацию в терминах: «есть программы – будет в РФ инновационная экономика, нет – не будет». Тем не менее «Целевые программы являются одним из важнейших средств реализации структурной политики государства, активного воздействия на его социально-экономическое развитие и должны быть сосредоточены на реализации крупномасштабных ... инвестиционных и научно-технических проектов, направленных на решение системных проблем, входящих в сферу компетенции федеральных органов исполнительной власти» [<http://www.programs...> (эл. ист. инф.)].

Таким образом, государственные программы не просто рядовые документы, подготовленные в аппарате Правительства, это отражение видения исполнительной властью путей построения инновационной экономики в РФ.

Пять направлений развития экономики

В рамках перехода на программный принцип управления разработаны 42 программы, из них 39 утверждены Правительством РФ и 3 находятся в разработке. Программы сгруппированы по пяти основным направлениям [<http://www.gosprogrammy...> (эл. ист. инф.)]:

1. Новое качество жизни.
2. Инновационное развитие и модернизация экономики.
3. Эффективное государство.
4. Сбалансированное региональное развитие.
5. Обеспечение национальной безопасности.

Направления равноправны. Это соответствует ведомственной логике, когда каждый вице-премьер или министр отчитывается за свое направление, но плохо согласуется с методологией программного подхода [Федеральные целевые программы... (эл. ист. инф.)]. Действительно, выйти на новое качество жизни при заданном уровне национальной безопасности можно только в результате инновационной модернизации экономики и повышении эффективности государственного управления. Разработчики программ этого не отрицают, но и выстраивания четких причинно-следственных иерархических связей между направлениями избегают.

Возможно, неполное соответствие представленной совокупности программ методологии программного управления объясняется какими-то политическими или социальными причинами. Фактическая же иерархизация целей может достигаться за счет тщательно проработанной системы контрольных показателей для каждой из программ и точной настройки планов-графиков их реализации. Так ли это?

Не ставя задачу дать исчерпывающий ответ на этот вопрос, воспользуемся подходом разработчиков Индекса глобальной конкурентоспособности, в котором хорошо проработана методология достижения лидерства в конкурентоспособности национальных экономик [The Global...2012–2013...(эл. ист. инф.)]. (Напомним, «занятие передовых позиций в глобальной экономической конкуренции» – одна из основных целей Концепции долгосрочного экономического развития РФ на период до 2020 г.)

Согласно Докладу о глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Report), для того, чтобы выйти на желаемые показатели конкурентоспособности, необходимо создать эф-

эффективно функционирующий рынок товаров и услуг и технологически развитую промышленность. В свою очередь, рынок не будет эффективно функционировать без качественных институтов, а высокотехнологичной промышленности не бывает без соответствующей инфраструктуры и организации подготовки кадров. Качественные институты – это независимый суд (по этому показателю Россия находится на 122-м месте в мире), эффективная защита прав собственности (133-е место), качество государственного регулирования экономики (130-е место), прозрачность процедур государственного управления (124-е место) [The Global... 2012–2013...(эл. ист. инф.)] и т.д.

В пяти программах направления «Эффективное государство» если об этих проблемах и говорится, то в крайне общем виде, не позволяющем даже приблизительно оценить прогресс по указанным показателям.

Можно (и нужно) повышать технологический уровень промышленности, что предусмотрено соответствующей госпрограммой, но без серьезной модернизации инфраструктуры (качество дорог – 136-е место, качество авиатранспортной инфраструктуры – 104-е место, качество электроснабжения – 840-е место и т.д.) вряд ли удастся вывести отечественную промышленность в мировые лидеры.

Вместе с тем госпрограммой «Развитие транспортной системы» каких-либо прорывов в решении инфраструктурных проблем не предусматривается. Так, предполагается и дальше развивать дорожную сеть, но масштабы планируемых мер вызывают серьезные сомнения, что удастся существенно продвинуться с занимаемого сегодня 136-го места в мире по рассматриваемому показателю. Например, в 2014 г. планируется построить и реконструировать 566 км автомобильных дорог федерального значения, в 2020 г. – 1345 км [<http://programs.gov.ru> ... 2ВВ (эл. ист. инф.)]. Общая же протяженность дорог с твердым покрытием в РФ, напомним, составляет 928 тыс. км [<https://www.cia...rs.html> (эл. ист. инф.)]. Создать современную инновационную промышленность на основе отсталой инфраструктуры не получится [Алексеев, Кузнецова, 2013].

Даже поверхностный взгляд на систему связей между пятью направлениями развития ставит скорее вопросы, чем дает ответы по качеству планирования достижения целей соответствующих программ.

Программа «Экономическое развитие и инновационная экономика»

Не ставя задачи провести полноценный анализ всех 42 программ, остановимся на Государственной программе № 15 «Экономическое развитие и инновационная экономика» [<http://www.gosprogrammy...> (эл. ист. инф.)] (направление «Инновационное развитие и модернизация экономики»).

На первый взгляд, именно эта программа закладывает основу успешной реализации других программ и направлений. Действительно, едва ли можно рассчитывать на серьезные продвижения и в качестве жизни, и в региональном развитии, и обеспечении национальной безопасности без создания инновационной экономики, на что и нацелена программа. Однако место программы среди других программ (всего программ 17) рассматриваемого направления настораживает – все программы равноправны.

Начнем с цели программы. Она сформулирована следующим образом: «Создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса; повышение инновационной активности бизнеса; повышение эффективности государственного управления» [<http://programs.gov.ru> ... А98 (эл. ист. инф.)]. Бросается в глаза некоторое несоответствие названия программы и ее цели: если в названии говорится об инновационной экономике, то в целях программы – только о повышении инновационной активности бизнеса. Последнее – необходимое условие создания инновационной экономики, но явно недостаточное. Приходится предположить, что разработчики программы либо не хотят брать на себя ответственность по созданию инновационной экономики, либо считают, что срок действия программы (до 2020 г.) недостаточен для решения данной задачи.

Как бы то ни было, и заявленная формулировка цели предполагает серьезную работу. Разберемся, что имеется в виду под звонкой формулировкой «создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса». Программа строится на принципах проектного подхода, предполагающего количественную верификацию качественной цели. Количественным индикатором успешности достижения цели выбрана доля численности работников, занятых на микро-, малых и средних предприятиях и у индивидуальных предпринимателей в общей численности занятого населения. Отметим скорее социальную, а

не экономическую направленность показателя. Речь не идет о повышении вклада малого и среднего бизнеса в ВВП или изменения структуры ВВП как результата развития предпринимательства. Задача – создать новые рабочие места, тем самым снизить напряженность на рынке труда. Да и масштабы не впечатляют: за восемь лет долю занятых здесь планируется повысить всего на 3 п.п. Предложенный индикатор не противоречит задачам экономического развития, но к созданию инновационной экономики прямого отношения все же не имеет.

Рассмотрим второй компонент цели Программы: «повышение инновационной активности бизнеса». Целевой индикатор здесь – повышение доли организаций, осуществляющих инновации в их общем числе. На первый взгляд задача вполне достойная: увеличение доли с 9,2% в 2012 г. до 25% в 2020 г. Однако чувство гордости за намеченные рубежи быстро исчезает, если задаться вопросом: 25% это много или мало? Действительно, как было показано выше, удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в Португалии еще в 2006 г. равнялся 41%, а в 2011 г. превысил 50%. В ФРГ таких предприятий и вовсе больше 60%. Остальные развитые страны также уже давным-давно достигли того уровня, к которому Россия только стремится выйти к 2020 г. Таким образом, не оспаривая значимость индикатора, отметим, что говорить о создании инновационной экономики в России к 2020 г. явно преждевременно. В формулировке целей программы об этом и не говорится.

Наконец, третий компонент цели Программы – повышение эффективности государственного управления. Показателей достижения этой цели больше:

- позиция (место) России в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing Business);
- уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг;
- уровень доступности официальной статистической информации.

В таблице 1 Сведений о показателях (индикаторах) Государственной программы сказано, что в 2012 г. Россия занимала 120-е место из 185 стран, в 2013 г. – 100-е. В 2014 г. предполагается выйти на 80-е место, в 2015 г. – 50-е, 2016 г. – на 40-е, в 2017 г. –

на 30-е, в 2018 г. – на 20-е. В 2019–2020 г. предполагается остановиться на достигнутом.

Здесь первый вопрос к Программе. Если 120-я позиция в 2012 г. в точности совпадает с данными рейтинга, то с 2013 г. данные начинают расходиться. По данным Doing Business в 2013 г. Россия занимала не 100-е, а 112-е место [Doing..., 2013, с. 3]. В 2014 г. не 80-е, а 92-место [Doing..., 2014, с. 3]. Т.е. программа по существу еще не началась, а отставание по целевому индикатору уже заметное. Но настораживает не это. Плановое 80-е место в 2014 г. (а план, как видим, уже не выполнен) это прямой регресс по отношению к 2006 г. (79-е место) [Доклад... (эл. ист. инф.)]. Пока не удастся вернуться на позиции, которые уже были у РФ восемь лет назад без всяких государственных программ.

Второй вопрос: «Почему индикатором хода выполнения программы выбран рейтинг, представляемый Doing Business, а не какой-нибудь другой, например, уже упоминавшийся индекс глобальной конкурентоспособности GCI (The Global Competitiveness Report)?». Последний известен специалистам ничуть не меньше, чем первый, причем один из значимых элементов его расчета – инновационный потенциал экономики – явно ближе по духу сути анализируемой программы, чем просто удобство ведения бизнеса, оцениваемое рейтингом Doing Business.

При более внимательном рассмотрении методик расчета обоих рейтингов становится понятным, что выбор в пользу Doing Business не случаен. Действительно, индекс глобальной конкурентоспособности рассчитывается по 111 показателям, охватывающим все сферы деятельности современного общества: от качества защиты прав собственности до доступности научных сотрудников и инженеров для национальных компаний.

Эмпирическая база Doing Business скромнее – всего 11 показателей, характеризующих условия запуска и функционирования предприятий малого и среднего бизнеса. Отметим, что большая часть индикаторов, используемых при расчете рейтинга Doing Business, также учитывается при расчете Индекса глобальной конкурентоспособности, но не только для малого и среднего бизнеса, но и для крупного. Принципиальное различие двух рейтингов – в охвате экономики. Индекс глобальной конкурентоспособности рассчитывается на данных по всей национальной экономике, а Doing Business только для одного территориального образования (для России это Москва). Очевидно, что выйти на целевые индикаторы

Doing Business кратко проще, чем на аналогичные показатели индекса глобальной конкурентоспособности. Они и выбраны.

Но проще – не значит лучше. Действительно, улучшить условия для создания и функционирования малого и среднего бизнеса в Москве – задача важная, но совершенно несопоставимая по сложности с задачей создания инновационной экономики в России в целом. В программе же предлагается оценивать успешность решения второй задачи (создания инновационной экономики) по индикатору первой, что, мягко говоря, странно. В скобках отметим, что если по индикатору Doing Business в РФ наблюдается прогресс, хотя и не столь быстрый как запланировано, то с индексом глобальной конкурентоспособности ситуация иная. Позиции России здесь лучше, чем в Doing Business – 67-е место в мире (правда, из 144 стран, а не из 185 стран как в Doing Business), зато динамика хуже: в последние три года Россия только сдавала свои позиции [The Global... 2012–2013..., с. 304 (эл. ист. инф.)].

Показатель уровня удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг оставляет ощущение некоторого лукавства. Так, в 2012–2013 гг. рассматриваемый показатель составил 70%. К 2018 г. его планируется довести до 90%. При этом представители российского бизнеса считают, что главный фактор, препятствующий их эффективной деятельности – коррупция (значение фактора – 20,5% из 100%). Следующий по значимости фактор – неэффективная государственная бюрократия (11,9%). Третий – доступ к финансированию (10%). Снижение значимости этих факторов – явный признак роста эффективности государственного управления. А ведь государство в значительной степени ответственно и за развитие инфраструктуры, и за подготовку кадров для инновационной экономики, наконец, за создание стимулов к инновационной деятельности. Но результативность программы оценивается по показателю, который позволяет понять, насколько граждане удовлетворены организацией выдачи им пособий или получения, например, загранпаспорта. Таким образом, и этот показатель имеет весьма отдаленное отношение к реальным проблемам создания инновационной экономики.

Последний показатель – уровень доступности официальной статистической информации – и вовсе представляется излишним. В 2012 г. его достижение уже оценено в 100%. Возможно, разработчики Программы считают нужным подчеркнуть, что в будущем ситуация здесь не ухудшится.

Десять подпрограмм Программы «Экономическое развитие и инновационная экономика»

Для достижения целей Программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» и решения поставленных задач предусмотрена реализация десяти подпрограмм:

- «Формирование благоприятной инвестиционной среды»;
- «Развитие малого и среднего предпринимательства»;
- «Создание благоприятных условий для развития рынка недвижимости»;
- «Совершенствование государственного и муниципального управления»;
- «Стимулирование инноваций»;
- «Повышение эффективности функционирования естественных монополий и иных регулируемых организаций и развитие стимулирующего регулирования»;
- «Кадры для инновационной экономики»;
- «Совершенствование системы государственного стратегического управления»;
- «Формирование официальной статистической информации»;
- «Создание и развитие инновационного центра "Сколково"».

Приведет ли достижение целей этих подпрограмм к реализации целей программы «Экономическое развитие и инновационная экономика»? «Дипломатичный» ответ на этот вопрос – не в большей степени, чем цели самой программы к созданию инновационной экономики.

В описаниях подпрограмм сказано много хороших и правильных слов о том, что требуется сделать для инновационного развития и модернизации экономики, но оцениваться они будут не по словам, а по отчетным индикаторам. Рассмотрим их подробнее.

♦ Подпрограмма «Формирование благоприятной инвестиционной среды».

Подпрограмма направлена на создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса (цель 1 программы Экономическое развитие и инновационная экономика, индикатор успешности: доля численности работников, занятых на

микро-, малых и средних предприятиях и у индивидуальных предпринимателей в общей численности занятого населения).

В подпрограмме тринадцать индикаторов, но интересны они не тем, что входит в это несчастливое число, а тем, чего там нет. Казалось бы, благоприятный предпринимательский климат предполагает дешевую и быструю регистрацию и получение всех разрешительных документов для запускаемого бизнеса, быстрое и дешевое подключение к производственной инфраструктуре, умеренное налогообложение и качественное его администрирование, доступ к финансированию и др. Однако показателей, отражающих изменения в этих условиях ведения бизнеса, в подпрограмме нет.

Наиболее емкий использующийся здесь показатель – объем прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. Он предполагает как минимум утроение прямых иностранных инвестиций за восемь лет. Это хороший темп. Но здесь возникает давно известный экономистам вопрос: «как считать?». Если обратиться к данным Росстата, то с 2005 по 2012 год прямые иностранные инвестиции увеличились в 1,4 раза (с 13,1 млрд долл. до 18,7 млрд долл. [Россия..., 2013, с. 481–483], соответственно). Однако в подпрограмме оценка объема прямых иностранных инвестиций в российскую экономику иная – 46,7 млрд долл. Эта цифра в точности равна сумме собственно прямых инвестиций и величины торговых кредитов («прочие иностранные инвестиции» в терминах Росстата). Если же отнести сумму прямых иностранных инвестиций и торговых кредитов 2012 г. к аналогичной величине 2005 г., то рост составит уже 2,4 раза, что, с учетом восьмилетнего горизонта подпрограммы, а не семилетнего в приведенном расчете, близко к заявленному в подпрограмме целевому индикатору. В общем, если немного «поиграть» с различными статьями реального денежного потока, то выйти на желаемую цифру не составит труда.

Есть и еще одно обстоятельство. Российские инвестиции в добывающую и обрабатывающую промышленность распределены примерно поровну. Доля же иностранных инвестиций в отечественную обрабатывающую промышленность существенно выше. Причина, очевидно, не в том, что иностранные инвесторы верят в российскую обрабатывающую промышленность больше, чем отечественные, а в том, что к самым привлекательным объектам в добыче углеводородного сырья их просто не пускают [The Russia..., 2011, с. 47].

В целевом индикаторе подпрограммы эти тонкости не оговариваются. Стоит лишь немного ослабить контроль на входе иностранных инвестиций в добывающую промышленность, и выйти на плановый показатель подпрограммы не составит никакого труда. Проблема лишь в том, что к созданию инновационной экономики это будет иметь лишь косвенное, а, возможно, и никакого отношения.

Хорошим целевым индикатором подпрограммы, казалось бы, должен стать объем инвестиций в основной капитал. Однако используется гораздо более слабый показатель – объем инвестиций резидентов особых экономических зон. В 2012 г. доля этих инвестиций в совокупном объеме инвестиций в российскую экономику составила 0,5%. Несмотря на планируемый рост показателя (при этом, очевидно, в текущих, а не постоянных ценах) и в 2020 г. значение этих инвестиций для экономики будет не слишком велико.

Есть показатель «количество рабочих мест, созданных резидентами особых экономических зон». Но его целевой ориентир на фоне поставленной Президентом задачи создания 25 миллионов новых высокоэффективных рабочих мест – капля в море.

Остальные показатели имеют скорее не экономическую, а бюрократическую природу. Например, рост показателя «доля заключений об оценке регулирующего воздействия с количественными оценками», конечно, имеет какой-то смысл, но всерьез оценивать на его основании успешность решения задачи формирования благоприятной инвестиционной среды странно.

♦ Подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства».

Индикаторов всего три. Ориентированы они на создание новых рабочих мест в секторе малого и среднего предпринимательства без выраженного приоритета как по отраслям промышленности, так и сферы услуг. При этом если в 2013–2014 гг. предусмотрен рост количества создаваемых рабочих мест, то в 2015 г. уже наблюдается стабилизация, а с 2016 г. рабочих мест предполагается создавать даже меньше, чем в период, предшествующий старту подпрограммы. Взятие разработчиками подпрограммы на себя обязательств по созданию новых рабочих мест можно только приветствовать, но если это и способствует созданию инновационной экономики, то весьма опосредованно.

♦ Подпрограмма «Стимулирование инноваций».

Индикаторов формально пять, но в действительности их только два (остальные три активируются только в случае наличия дополнительного финансирования, а будет оно или нет, не ясно). Первый из них в точности дублирует показатель более высокого уровня (программы в целом), что методологически спорно. Второй – количество вновь созданных малых инновационных предприятий при поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – явно недостаточен для оценки качества решения столь непростой для России проблемы, как стимулирование инноваций. Но дело даже не в этом. Подпрограмма *«Стимулирование инноваций»* предполагает последовательное сокращение (!) создания таких предприятий в своем базовом варианте, что никак не соотносится с ее заявленной миссией.

Анализ подпрограмм можно продолжить, но принципиально нового знания это не принесет. В заключение отметим следующее. В используемой системе индикаторов смешаны понятия плана и прогноза. Так, за выполнение индикатора Подпрограммы 5 «Ускоренное развитие оборонно-промышленного комплекса» Программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года» «рост объемов промышленного производства в оборонно-промышленном комплексе» с руководителя соответствующей федеральной структуры спрашивать можно, а за индикатор «индекс роста объемов производства» этой же Программы – нет. Даже если ответственным за выполнение последнего показателя назначить Президента страны, у него все равно не будет достаточных ресурсов, чтобы отвечать за его выполнение¹. Следствием подмены прогнозными показателями плановых стало то, что ответственность руководителей подпрограмм заметно размылась: спрашивать за то, за что руководитель реально не отвечает – бесполезно, а за то, за что отвечает – невозможно («ответственный» индикатор подменен «безответственным»).

Ни в целях программ, ни в задачах, которые предстоит решить, ни в последовательности действий, которые необходимо предпринять, чтобы достичь соответствующих целей не прослеживается жесткой, направленной на достижение главной цели

¹ Хотя бы потому, что российская экономика – уже давно элемент глобальной экономики, которая не подотчетна ни одному правительству.

проекта логики. Нельзя сказать, что разработчики программ этой логики не видят. В текстах программ много правильных слов о том, что происходит в российской экономике и что требуется сделать, чтобы изменить ситуацию в лучшую сторону. Но эта «правильность» не трансформируется в ответственность за конкретные изменения. Предлагаемые индикаторы достижения целей либо лукавы, либо формальны (и потому заведомо легко выполнимы), либо так «рассыпаны» по разным программам и подпрограммам, что ответственных за их выполнение все равно не найти. Предложенные программы являются скорее набором разрозненных действий, а не единым проектом создания инновационной экономики в РФ.

В Правительстве это, похоже, понимают. Так Аналитический центр при Правительстве РФ регулярно проводит внешнюю оценку хода реализации планов деятельности федеральных органов исполнительной власти, в рамках которой просит экспертов оценить совокупность заявленных показателей с точки зрения достаточности для измерения достижимости целей.

Сбалансированное региональное развитие

Здесь шесть программ: две общего характера и четыре – по конкретным регионам. Сразу отметим, что логика структурирования комплекса программ ясна не до конца. Казалось бы, должна быть одна общая программа, по сути концепция, на принципах которой разрабатываются программы развития отдельных регионов и комплекс региональных программ развития. Но концептуальных программ целых две, а региональных всего четыре. Конечно, необходимость в программах развития Калининградской области, Дальнего Востока и Байкальского региона, Кавказского федерального округа и Арктической зоны не вызывает сомнения, но в РФ есть еще немало регионов, которые также нуждаются в развитии [Кулешов, 2014].

Рассмотрим общие для регионального блока программы:

- 1) «Региональная политика и федеративные отношения»;
- 2) «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации».

Цель первой программы: «обеспечение сбалансированного развития субъектов Российской Федерации» [Государственная

программа 33..., с. 2]. Второй: «обеспечение равных условий для устойчивого исполнения расходных обязательств субъектов Российской Федерации и повышения качества управления государственными финансами субъектов Российской Федерации и муниципальными финансами» [Государственная программа 36..., с. 2].

Таким образом, собственно за региональное развитие отвечает программа «Региональная политика и федеративные отношения». Программа «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации» ориентирована на повышение качества исполнения государственных обязательств перед гражданами РФ.

Программа «Региональная политика и федеративные отношения»

Для эффективного исполнения обязательств требуется создание соответствующей материальной основы [Новоселов, 2011]. Остановимся подробнее на том, как предполагается решать эту проблему в рамках первой программы.

В формулировке цели программы обращает на себя внимание термин «сбалансированное развитие». Не «ускоренное», не «динамичное», ни даже «инновационное», а именно «сбалансированное». Но термин «сбалансированное» неоднозначен. Под сбалансированностью можно понимать и воспроизводство ранее сложившейся несбалансированности, и стремление привести сложившуюся несбалансированность в рамках различных регионов к сбалансированности. Более того, в последнем случае можно идти к балансу со стороны доведения слаборазвитых регионов до уровня высокоразвитых, а можно и к низведению высокоразвитых до уровня низкоразвитых. Понятно, что последний вариант никто всерьез не рассматривает, но ясно и то, что при принятом императиве достижения сбалансированности в смысле равенства, реализация второго варианта существенно проще первого.

В программе явно имеется в виду сбалансированность второго типа. «Российские регионы значительно отличаются по уровню социально-экономического развития» [Государственная программа 33..., с. 7]. В программе констатируется необходимость сосредоточиться на «уменьшении разрыва по основным показателям социально-экономического развития между наиболее разви-

тыми и отстающими регионами» [Там же, с. 12], «принять меры, направленные на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации» [Там же, с. 7].

Здесь не уйти от вопроса: «А нам действительно требуется сбалансированное развитие?» [Коломак, 2013]. Ведь в пользу несбалансированного развития можно найти не меньше аргументов. Так, можно не без оснований утверждать, что сейчас нам как раз требуется несбалансированное [Кин, 2009], в частности опережающее развитие, например, арктической зоны [Кулешов и др., 2013]. Или опережающее развитие одних регионов по отношению к другим не противоречит принципу сбалансированного развития, лежащего в основе Программы?

Внятного ответа на этот вопрос в программе нет. При желании ее основные положения можно толковать по-разному. Но невнятность текста, желание разработчиков оставить себе поле для маневра, возможно, хороший прием в дипломатии, но не в программном документе. Исполнителям Программы не видны ее реальные приоритеты, не ясно, что же на самом деле скрывается под «гладкими» формулировками. Итог известен: программа, не успев начаться, превращается в очередной документ для отчета о проделанной работе соответствующего ведомства, но никак не руководством для заинтересованных лиц к активным действиям.

Сомнения в управленческой силе представленного инструментария усиливаются при обращении к показателям ожидаемых результатов реализации программы. Так, основной целевой индикатор Программы сформулирован как: «Сокращение дифференциации соотношения темпов роста показателей экономического развития (реальные располагаемые денежные доходы населения, объем инвестиций в основной капитал, объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации) по 10 субъектам Российской Федерации с наибольшим значением и 10 субъектам Российской Федерации с наименьшим значением показателей с 1,35 до 1,1» [Государственная программа 33..., с. 5].

Выбор целевого индикатора в формате «все в кучу» (и доходы, и инвестиции, и налоги) странен. Такой подход не бесспорен для федеративного государства с более или менее сбалансированно развитыми регионами. Но еще менее он объясним для России, где требуется опережающее развитие не самых развитых восточных регионов, причем как по экономическим, так и по политическим соображениям.

Действительно, курс на выравнивание денежных доходов населения в южных и северных регионах страны требует хоть какой-то аргументации, которой в программе нет. Не меньше вопросов вызывает и ориентация программы на выравнивание инвестиций в регионах, находящихся на разной стадии развития [Клисторин, 2011]. То, что инвестиционную активность необходимо усиливать и там и там, сомнения не вызывает, но почему ее нужно выравнивать?

Еще большее недоумение вызывает задача уравнивания налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета РФ [Клисторин, 2013]. На период действия Программы стоит задача развить и, тем самым, выбить основания у «мирового сообщества» для разговоров, а, впоследствии, возможно, и действий по мягкому или жесткому отторжению у России ее восточных и арктических территорий. Сколько-нибудь значимое налоговое наполнение бюджета, которое, безусловно, возникнет как следствие освоения этих территорий, дело более отдаленного будущего. Толком не вложившись в развитие северных и восточных регионов, требовать от них равного по отношению к центральным и южным районам страны налогового вклада, означает, что ни о каком реальном развитии здесь речь не идет. Таким образом, основной целевой индикатор Программы ориентирует ее участников на достижение скорее каких-то бухгалтерских, а не стратегических целей.

Остальные целевые показатели Программы имеют скорее социально-политическую, а не экономическую направленность и напрямую не задают стимулы для интенсивного экономического развития отдельных регионов.

Как формулировка Программы, так и ее основной целевой индикатор несут в себе некоторую двусмысленность: по своему пафосу Программа ориентирована на то, чтобы все регионы России стали высокоразвитыми, а по внутренней логике – чтобы они были более или менее едины, прежде всего в социально-экономическом смысле. При кажущемся сходстве указанных подходов, внутренне они существенно различны [Суспицын, 2014]. Поднять слаборазвитые регионы до уровня высокоразвитых – сложная задача, обратная же – опустить высокоразвитые регионы до уровня слаборазвитых – существенно более проста в реализации. В главном оценочном показателе успешности реализации Программы, таким образом, заложена мощная мина: уравниять

всех в бедности гораздо проще, чем поднять бедных до уровня богатых. Есть риск, что когда с ответственных за реализацию Программы начнут спрашивать за исполнение показателя «сокращение дифференциации», они выйдут на требуемые параметры, но на низком, а не на высоком, как изначально, очевидно, задумывалось, уровне.

Рассмотрим задачи, которые предполагается решить, чтобы достичь заявленной в Программе цели. Задачи сформулированы достаточно четко [Государственная программа 33..., с. 5]:

- стимулирование органов государственной власти к наращиванию собственного экономического потенциала;
- совершенствование федеративных отношений, укрепление российской нации;
- стимулирование переселения соотечественников в РФ, решение демографических проблем, в первую очередь на территориях приоритетного заселения.

Достаточно ли решить эти задачи, чтобы реализовать цель программы? Ответ зависит от трактовки понимания цели. Если понимать ее как достижение равенства в условной бедности, то – да. Если как «равенства в богатстве» – вряд ли.

Действительно, развитие региона определяется тремя группами факторов: финансовыми, кадровыми и институциональными [Селиверстов, 2013]. С 2013 по 2020 год (8 лет) на реализацию Программы предполагается выделить 155 млрд руб. (примерно по 20 млрд в год). С учетом того, что инвестиции в основной капитал в РФ в 2013 г. составили 13,3 трлн руб., Программа явно не претендует на реализацию каких-либо значимых инвестиционных проектов, выравнивающих технологический базис российских регионов.

Таким образом, создание материальной основы для успешного развития российских регионов в рамках Программы не предполагается. Это обстоятельство только усиливает значимость отягощения в Программе оставшихся двух факторов.

Однако переоценивать заложенный в Программе потенциал кадрового роста в регионах не стоит. Основные усилия здесь направлены на повышение качества кадрового обеспечения органов местного самоуправления. Задача, безусловно, важная, но непосредственно на сбалансированное развитие регионов не влияющая.

Отдельная подпрограмма в кадровом блоке – «Оказание содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом». Задача тоже важная, но скорее в гуманитарном и политическом, чем в экономическом смысле. Так, в подпрограмме речь идет даже не о переселенцах, а о «количестве выданных свидетельств участника» подпрограммы (примерно по 30 тыс. в год), что на фоне 144 млн населения России не делает погоды ни на российском рынке труда, ни в региональном развитии.

Институциональная составляющая Программы потенциально сильнее. «Потенциально» потому, что хотя в тексте Программы сказано много правильных слов о планируемых изменениях в законах и иных законодательных актах РФ «в целях оптимизации механизмов и условий делегирования полномочий РФ органам государственной власти субъектов РФ» [Селиверстов, 2013, с. 15], так и остается неясным, в чем именно они будут заключаться, и почему эти решения приведут к ожидаемому сбалансированному развитию.

Несколько необычно в Программе представлены риски реализации Программы. Ими считаются [Селиверстов, 2013, с. 21–22]:

- ◇ ведомственный подход при совершенствовании разграничения полномочий;

- ◇ отсутствие системного подхода при перераспределении полномочий между уровнями власти;

- ◇ недостаточное материально-техническое и финансовое обеспечение полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления;

- ◇ отсутствие надлежащего кадрового обеспечения для реализации полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления, в том числе при обеспечении квалифицированными кадрами территориальных органов федеральных органов исполнительной власти.

Согласно теории риск-менеджмента это не риски, это их причины – вполне определенные (не вероятностные) факты, которые порождают неопределенность. Эти причины могут вызвать (а могут и не вызвать) вероятностное событие – риск, например, выход на заданные параметры целевых индикаторов. Если же риск реализовался, то у него могут быть последствия, а могут и не быть. Например, не достижение цели программы либо по качеству реализации цели, либо не выдерживание сроков, либо выход за рамки утвержденного бюджета.

Здесь важно определиться, на какую часть связки «причина риска – риск – последствия риска» следует направить усилия по сокращению влияния риска. Если реагировать на последствия риска, придется менять команду, реализующую программу, сдвигать сроки, выделять дополнительные деньги. Если на сам риск – изыскивать дополнительные человеческие и финансовые ресурсы для выхода на соответствующие целевые показатели. Если на причину риска, следует вначале разобраться с ведомственным подходом, правильно определить полномочия, усилить кадровый состав исполнителей программы и т.п.

В Программе апелляция к причинам риска решена весьма изящно: «Управление указанными рисками планируется осуществлять в рамках деятельности Правительственной комиссии по проведению административной реформы» [Селиверстов, 2013, с. 22]. То есть если что-то пойдет не так – все вопросы к Правительственной комиссии, а не к ответственным за реализацию Программы.

Подпрограммы Программы «Региональная политика и федеративные отношения»

Вернемся к задачам, решение которых позволит достичь цели Программы «Региональная политика и федеративные отношения». Они представлены в формате трех подпрограмм:

1) «Совершенствование федеративных отношений и механизмов управления региональным развитием». Бюджет на 2013–2020 гг. – 94,7 млрд руб.;

2) «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов России». Бюджет на 2013–2020 гг. – 38 млрд руб.;

3) «Оказание содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом». Бюджет на 2013–2020 гг. – 22 млрд руб.

Уже по бюджетам подпрограмм видно, что основное внимание уделено первой подпрограмме. Именно она (судя по бюджету более чем на 60%) реализует цель Программы.

К задачам подпрограммы относится совершенствование законодательства, механизмов делегирования полномочий между уровнями публичной власти, повышение эффективности деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, совершенствование

правовых и организационных основ местного самоуправления, повышение квалификации на уровне местного самоуправления, повышение обеспеченности расходных обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований налоговыми и неналоговыми доходами, диверсификация и развитие экономики монопрофильных муниципальных образований, оказание государственной поддержки при строительстве и реконструкции объектов коммунальной и инженерной инфраструктуры региональной и муниципальной собственности.

Задачи, как видим, имеют в основном институциональный характер и направлены на улучшение правил игры в сфере государственного регулирования экономической ситуации в регионах. Собственно экономических задач только две: диверсификация и развитие монопрофильных городов и господдержка развития инфраструктуры.

В рамках подпрограммы предполагается создание от 200 тыс. рабочих мест в монопрофильных муниципальных образованиях в 2014 г. до 420 тыс. в 2018 г. Поскольку бюджет явно недостаточен для решения этой задачи, средства, очевидно, предполагается привлекать за рамками Программы. На господдержку развития инфраструктуры в 2013 г. предполагалось направить немногим более 2 млрд руб., а в 2014 г. уже менее 1,5 млрд руб. С учетом того, что только на стимулирование органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления к наращиванию собственного экономического потенциала направляется по 11 млрд руб. в год, и эта величина не имеет тенденции к снижению, развитие региональной инфраструктуры также явно не входит в приоритеты подпрограммы.

Будут ли выполнены институциональные задачи подпрограммы? Дипломатичный ответ – могут быть выполнены. Выше уже отмечалось, что целевые показатели подпрограммы имеют скорее социально-политическую, а не экономическую направленность и напрямую не задают стимулы для интенсивного экономического развития отдельных регионов.

Действительно, улучшение показателя «Удовлетворенность населения качеством предоставления государственных и муниципальных услуг» не противоречит основной цели программы (обеспечение сбалансированного развития субъектов Российской Федерации), но связано с заявленной целью явно не напрямую. Увеличение «доли муниципальных образований, в которых созда-

ны и функционируют органы территориального общественного самоуправления» (кстати, всего до 35% в 2020 г.) тоже хорошее дело, но при чем здесь «сбалансированное развитие субъектов Российской Федерации»? Рассмотрение целевых показателей можно продолжить, но нового знания это не принесет.

Целевые показатели по остальным двум подпрограммам еще дальше от цели программы. Так, «доля граждан Российской Федерации, считающих себя россиянами или причисляющих себя к российской нации» – интересный показатель, но опять же весьма далекий от предмета сбалансированного регионального развития. Не многим ближе и показатель «количество заявлений, принятых от соотечественников, желающих участвовать в подпрограмме по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом».

Таким образом, Программа сконфигурирована весьма характерным образом. В тексте много говорится о необходимости «совершенствования системы разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации» [Государственная программа 33..., с. 13], «актуализации федеральных и региональных документов государственного стратегического планирования в части реализации задач государственной национальной политики» [Там же, с. 17], «поддержки деятельности институтов гражданского общества» [Там же, с. 18] и т.п. Однако понять, что именно будет сделано, почему, как и в какой степени это будет способствовать сбалансированному развитию субъектов Российской Федерации, без дополнительных разъяснений авторов Программы понять невозможно.

Программа также интересна не только тем, что в ней есть (Программа изложена почти на 300 страницах), но и тем, чего в ней нет. В тексте программы даже не упоминаются такие понятия, как бизнес, частный капитал. Предпринимательская деятельность упомянута 12 раз, причем в 11(!) случаях в словосочетании «при отсутствии дохода от трудовой, предпринимательской и иной деятельности». Термин «инвестор» используется только дважды, причем сначала в контексте «уход инвестора» [Там же, с. 53] и, много позже, «привлечение инвестора» [Там же, с. 242]. Как будто и нет в России ни рыночных отношений, ни крупных, ни мелких частных предпринимателей, с которыми государственным органам приходится взаимодействовать. При этом тезис, что невозможно добить-

ся не то что сбалансированного, а вообще какого-либо регионального развития без самого активного участия в этом процессе предпринимательского сообщества, едва ли нуждается в доказательстве.

Анализ программного формата работы Правительства показывает: принятые программы нуждаются в доработке [Кулешов, 2012]. К этому выводу приходят и аудиторы Счетной палаты РФ: «цели многих госпрограмм неконкретны; недостаточно согласованы цели и задачи госпрограмм; в ряде случаев показатели госпрограмм не увязаны ни с одним из мероприятий; в качестве показателей используются не интегрированные комплексные показатели, а легко достижимые – привычные ведомственные; во многих госпрограммах отсутствуют конкретные мероприятия для выполнения задач госпрограмм, не обеспечена взаимосвязь мероприятий госпрограмм, а также их межотраслевая взаимоувязка; некоторые программы не решают стратегических задач вследствие того, что носят аналитический характер и не обеспечены финансовыми ресурсами; объемы ресурсного обеспечения госпрограмм в отдельных случаях не соответствуют федеральному бюджету на 2014 г. и плановый период 2015 г. и 2016 г.; отсутствует во всех госпрограммах современная система управления рисками» [Голикова... (эл. ист. инф.)]. Основное направление – более строгое следование методологии программного подхода. В первую очередь это:

- жесткое выстраивание вертикальной логики проекта создания инновационной экономики в РФ (цель – задачи – виды деятельности с соответствующей иерархизацией разработанных программ и планом-графиком их реализации);
- уточнение системы объективно-проверяемых индикаторов для каждого уровня вертикальной логики;
- выделение ресурсов (как финансовых, так и организационно-правовых), достаточных для выхода на целевые ориентиры соответствующего уровня.

Программный метод обладает немалым управленческим потенциалом. Пока этот потенциал используется не полностью [Маршалова, Новоселов, 2012]. Необходимо настроить работу так, чтобы инновационная экономика строилась благодаря, а не параллельно рассмотренному комплексу государственных программ.

Глава 4

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

4.1. Качество институтов как фактор привлечения инвестиций

Становление современной институциональной системы российского общества

Не ставя задачи рассмотреть все элементы современной институциональной системы, остановимся на тех из них, которые, по нашему мнению, в решающей степени определяют прогресс/регресс исследуемой триады «технологии – кадры – институты».

Российское общество плохо усвоило урок, преподанный историей распада Советского Союза. В течение, по крайней мере, десятилетия ни о какой внутренней сбалансированности в развитии технологической системы, подготовке кадров и институциональной системы говорить не приходилось.

Первое десятилетие после распада СССР характеризовалось почти полной потерей внимания не только к развитию, но и к простому воспроизводству технологической базы общества (данная проблема будет подробно рассмотрена ниже).

Еще большие изменения произошли в третьей группе факторов – институциональной системе российского общества. Революционное, практически одномоментное разрушение действующей многие десятилетия институциональной системы сопровождалось ее заменой новой, «рыночной» системой, которая вводилась «явочным» порядком, ломающим культурные нормы и без того дезориентированного общества в первые годы реформ.

После распада Советского Союза, отказа от плановой системы, т.е. разрушения комплекса институтов, действовавшего в течение длительного времени, новые институты создавались под задачу скрепить, стабилизировать распадающийся постсоветский социум. Нельзя не признать, что главная задача того периода – консолидация постсоветского общества – была выполнена. А для решения другой задачи – развития – в значительной степени сти-

хийно формирующаяся институциональная система и не предусматривалась. Соответственно, не была заложена и основа для институтов развития.

Для понимания природы современной российской институциональной системы важно учитывать исторический контекст, в котором она формировалась. Помимо фактически революционного слома привычных норм экономического поведения и неизбежной при этом дезориентации общества, формирование новой институциональной системы происходило в сложном для России внешнеэкономическом окружении. Внутренних ресурсов, позволяющих относительно безболезненно пережить период кризисного спада, не было, возможности привлечения внешних займов к началу 90-х годов прошлого века были почти исчерпаны.

Единственным источником, позволяющим обеспечить если и не развитие экономики, то хотя бы поддержание ее на минимально работоспособном уровне, мог бы стать экспорт. Распадающаяся российская экономика не могла предложить на внешних рынках в сколько-нибудь значимых масштабах продукцию своей обрабатывающей промышленности. По сути, единственным источником получения валютных ресурсов оставался экспорт продукции добывающей промышленности.

Однако в период создания нового российского государства мировые цены на природные ресурсы были низки, что, как считается, и стало катализатором распада советской экономики. Поэтому формирование новой институциональной системы происходило в условиях крайне жестких финансовых ограничений. Повышение мировых цен на энергоресурсы неожиданно сняло внешнее давление на адаптацию институциональной системы к новым реалиям, а внутреннее оказалось для решения этой задачи слишком слабым. Российское общество, с трудом выдержавшее институционально-культурный шок первой половины 1990-х годов, с готовностью приняло резкое торможение институциональных реформ, «окукливание», мягко говоря, «сырых» институтов, сформировавшихся на изломе общественно-политической системы, знаменитую «стабильность» первой половины 2000-х.

Существенно увеличившиеся рентные поступления, компенсирующие доходы, выпадающие из-за деградации отечественной производственной системы, не создают дополнительных стиму-

лов развития институциональной системы. Российские институты оказались в ловушке высокой сырьевой конъюнктуры.

Следует подчеркнуть: проблема не в наличии природных ресурсов, а в социальной незрелости общества, распоряжающегося этими богатствами. Возможность (которая вовсе не является необходимостью) использовать природные ресурсы как финансовый компенсатор неумения и нежелания принимать решения, требующиеся для динамичного развития экономики, разрушает сами основы развития российского общества. Эрозия базовых факторов развития проявляется в продолжающемся нарастании иждивенческих настроений: «Зачем тратить деньги на науку, промышленность, образование? Никакого проку от этого все равно нет. Потребляем в основном импортные товары. А те отечественные, которые еще остались, – это перевод наших ресурсов, которые лучше продать за границу, на вырученные деньги купить то, что надо. Выйдет больше и дешевле». «Когда мы будем делить наши деньги?» – современная норма экономического сознания в России.

Мировой финансовый капитал: возможности и угрозы для национальных экономик

Глобальный характер современной экономики обсуждается уже не первое десятилетие. Однако если раньше глобализация проявлялась скорее со стороны возможностей роста для национальных экономик, то теперь, очевидно, пришло время увидеть и оборотную сторону этого процесса [Рязанов, 2010]. В основе обоих проявлений глобальности лежит мировой характер рынка капитала. Капитал стал с легкостью приходить в национальную экономику из любой точки земного шара. И с той же легкостью уходить. Возможность прихода практически неограниченного капитала означает колоссальный потенциал для развития бизнеса, уход чреват не менее серьезными угрозами. Задача национальной экономической политики, таким образом, сводится к созданию условий для максимально полного использования возможностей, которые несет с собой дешевый мировой финансовый капитал, и принятию действенных мер по предотвращению угроз, связанных с его уходом. Задача трудная, но выполнимая.

Основная проблема здесь в том, что глобальный характер современного финансового капитала предопределяет возможность

возникновения глобального фондового пузыря. Остановимся на том, что делает его необходимостью. Мировая экономика глобальна скорее в финансовом, а не в институциональном смысле. То есть деньги везде «одинаковы», а возможности их инвестирования – разные. В ряде экономик одновременно выполняется условие «двойной эффективности»: эффективны и инвестиции (с точки зрения соотношения затрат и результатов), и права собственности на них. В ряде экономик выполняется либо одно из этих условий, либо ни одного. 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.

Инвесторы, обладающие капиталом, но не имеющие знаний, возможностей, желания создавать собственный бизнес, были всегда. В разных, зависящих от уровня развития финансового рынка формах они передавали свои деньги тем, кто умел превращать их в капитал, и ожидали соответствующего вознаграждения. В последние десятилетия это изначально национальное явление приобрело глобальный характер.

Действительно, возможности по эффективному инвестированию средств, например, в странах Персидского залива никак не соотносятся с масштабами средств, получаемых за продажу нефти. Деньги, полученные в Латинской Америке, конечно, можно вложить в национальную экономику, но многие инвесторы предпочтут не рисковать и выведут капитал за границу. Куда? Скорее всего, на фондовый рынок, рынок недвижимости, в американские государственные облигации – туда, где, как им представляется, без особого риска их можно не только сохранить, но и приумножить. Возникает следующая ситуация: значительная часть денег, вырученных странами, специализирующимися на добыче природных ресурсов, с неизбежностью возвращается в развитые страны, где это сырье потребляется. Эти деньги так и остаются всего лишь обязательствами предоставить товары и услуги в будущем.

Финансовые ресурсы, которые не находят приложения в странах своего происхождения, велики, но все же конечны. Их собственники, азартно играющие на мировых биржах, хорошо знакомы с теорией и практикой формирования фондовых пузырей. В какой-то момент они понимают, что риск игры на бирже

становится сопоставимым с другими рисками. Приток новых средств иссякает, рост фондовых рынков замедляется, у акционеров появляется желание зафиксировать прибыль. Что происходит дальше – известно: акции, которые были куплены за 100 долл., потом докуплены за 250 и за 500, «вдруг» падают в цене до 50 долл. Незадачливый инвестор может получить половину того, что он вложил в самом начале¹, одну пятую того, что вложил позже, и 10% того, что было вложено на пике. Обоснование случившемуся не заставит себя ждать: купили акцию за 100 долл.; если бы ее продали, когда она стоила 500, это был бы хороший бизнес. Инвестор «сам виноват». Придется начинать игру с начала.

Инвестиционные рынки разные, а время перелома тенденций на них одно. Это только подтверждает тезис, что современному массовому инвестору трудно найти столь любимую аналитиками тихую гавань, где капитал может спокойно переждать возмущения на рынке. Когда на фондовом рынке все хорошо – хорошо почти везде, когда плохо – плохо тоже везде. Справедливости ради следует отметить, что падение российского фондового рынка все же существенно глубже, чем американского (более чем вчетверо [<http://www.rts...> (эл. ист. инф.)] и вдвое соответственно). Таким образом, тихая гавань – американская экономика – обеспечивает существенно меньшее обесценение вложенного капитала, чем менее развитые рынки, но саму проблему обесценения не снимает.

Фондовый пузырь решает серьезную геополитическую задачу. Можно попытаться удерживать цену на нефть на уровне 12 долл. за баррель с риском получить эмбарго, дестабилизацию в мире, войны за справедливые цены и прочие «прелести периода империализма». А можно выстроить такую систему отношений, когда цены вообще вторичны, а первична способность экономики абсорбировать деньги и превращать их в капитал. В таком случае

¹ Так, абсолютная величина индекса Доу-Джонса в 2008 г. примерно равнялась его значению десятилетней давности и была вдвое ниже, чем в 2007 г. [<http://www.expert...> (эл. ист. инф.)]. Нетрудно представить чувства инвесторов, вкладывавшихся в фондовый рынок на протяжении последнего десятилетия и в результате сокративших свои активы. Похожая картина и на рынке американского жилья: более чем удвоение стоимости усредненного квадратного метра жилой площади за шесть лет с последующим резким снижением [<http://www.rusipoteka...> (эл. ист. инф.)].

деньги все равно вернутся в развитые экономики, профинансируют их дальнейший рост, а заодно и простимулируют текущий спрос на продукцию и услуги местных производителей.

Странам, по разным причинам не способным создать институциональные условия для эффективного приложения капитала в своих экономиках, остается только верить, что их светлое будущее будет обеспечено теми государствами, которые могут это сделать. Эти надежды иллюзорны: светлое будущее приходит к тем, кто вкладывается в свою, а не в чужую экономику, растит своего производителя, а не надеется, что их будут содержать чужие профессионалы.

Когда же «неожиданно» выясняется, что фондовый пузырь – это эффективная технология списания долгов, реформировать собственную экономику уже поздно. По-своему фондовый кризис даже политкорректен: когда пузырь лопается, все игроки страдают в равной степени. Факт, что материально-вещественная основа современной экономики (технологии и носители знаний о том, как они работают, – люди) остается в странах – реципиентах капитала, пребывает в тени. Эти люди переформатируют свои экономики по-новому и вновь поднимут их. А то обстоятельство, что в этих обновленных экономиках, возможно, не окажется компаний, в которые вкладывались нерезиденты, а те, что останутся, подешевеют в разы, – будет списано на кризис.

В экономической теории процессу накопления уделяется повышенное внимание. В течение долгого времени действовал императив: меньше потребление, соответственно, больше накопление сегодня – больше потребление завтра, и наоборот. В этом смысле протестантская этика с ее культом воздержания в потреблении и, по возможности, максимальным накоплением, вкладыванием в развитие собственного дела и создала основу современной экономики развитых стран.

Закон накопления продолжает действовать, но реализация его в последние десятилетия заметно трансформировалась. Действительно, зачем ограничивать собственное потребление, если желающих предоставить капитал более чем достаточно? Современный формат привлечения капитала даже не требует его обязательного возврата с процентами. Пока в мире есть страны, которые не могут в полной мере использовать имеющиеся у них финансовые ресурсы как капитал, за накопление развитым странам можно не беспокоиться – капитал придет сам.

Придет по разным причинам. Из стран Персидского залива – потому, что их экономики не могут эффективно освоить такой объем капитала. Из некоторых стран (например, России) – потому, что здесь считается необходимым иметь финансовую подушку безопасности на черный день. Из Китая – потому, что хотят поддерживать низкий курс национальной валюты для обеспечения конкурентоспособности своего производителя и, значит, вынуждены накапливать иностранную валюту в резервах. Из стран с неустойчивыми политическими режимами – потому, что их элиты выводят капитал из своих стран, чтобы в случае смены власти не остаться ни с чем. Наконец, частные инвесторы со всего мира приходят со своим капиталом потому, что вложения в экономику развитых стран отвечают их представлениям об оптимальном соотношении выгодность/надежность.

Не удивительно, что в этих условиях склонность к сбережениям в развитых странах падает, что проявляется в снижении объема накоплений (рис. 4.1). В выигрыше все равно остается тот, кто больше потребляет, перераспределяя эффект от чужого накопления в свою пользу. Доступность, дешевизна привлечения капитала заставляют изменить традиционное отношение западного общества к этому вопросу. Зачем сберегать, вкладываться в будущее? Экономика перестала стимулировать частное накопление, зато активно поощряет потребление.

Этим, кстати, объясним тренд в пользу повышения социальной направленности западных государств, наблюдаемый в последние годы. Действительно, пытаться самостоятельно обеспечить себе спокойную старость, регулярно откладывая часть текущих доходов, становится слишком рискованной стратегией. Угроза, что за длительный период с этими накоплениями что-то произойдет, неприемлемо велика. «Рациональной» стратегией становится, с одной стороны, отказ от личного накопления, с другой – организация общественного давления на государство, чтобы оно, после того как работник выходит на пенсию, обеспечивало ему привычный стандарт потребления. Не можете защитить накопления – обеспечивайте потребление.

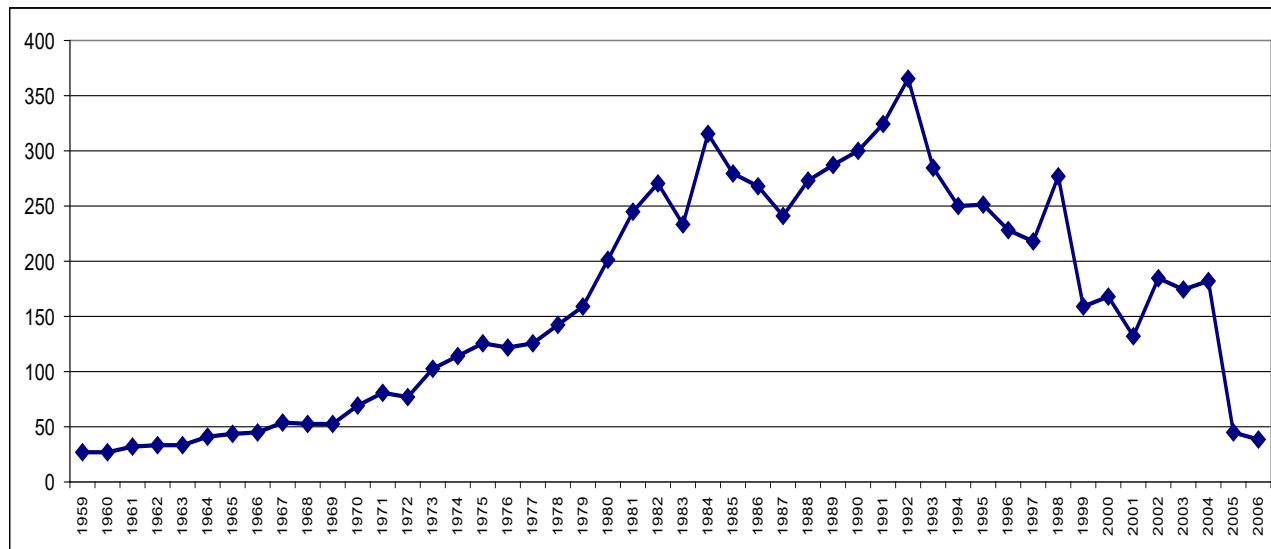


Рис. 4.1. Чистые накопления физических лиц в США,
млрд долл.

Источник: [Economic..., 2008, табл. В-32, с. 264].

Качество институтов как фактор стоимости привлекаемого капитала

Российский бизнес под инвестиционные программы развития привлёк большие кредиты как в российских банках, так и непосредственно у западных контрагентов. Залогом послужили собственные активы. При невозможности выплаты кредита залог изымается в пользу кредитора. Поскольку банки также кредитуются за рубежом, невыплата кредита означает, что значительная часть российских активов (начиная с банковских) переходит в собственность зарубежных инвесторов по многократно заниженным ценам (величина залога обычно значительно больше кредита). Понятно, что российское правительство не может не реагировать на данную угрозу. Отсюда вынужденное перекредитование российского бизнеса за счет резервного фонда.

Популярный аргумент: снижение капитализации компании крайне нежелательно, так как это затрудняет, а то и вовсе делает невозможным получение ею кредитов, – не выдерживает критики. Когда фондовый рынок падает, «рыночная» оценка любой компании для целей ее кредитования теряет значение. Компания, конечно, может получить кредит и в этих условиях, но его величина и стоимость будут определяться уже другими факторами. В этом смысле абсолютный уровень падения вторичен, первично определение момента, когда достигнуто дно и когда начнется подъем.

Кризис 2008–2009 гг. показал, что западный капитал – не слишком надежный помощник в развитии отечественной экономики. Когда все хорошо, он охотно получает здесь прибыль. Как только ситуация напрягается, он уходит. Это значит, что российское государство все равно должно иметь финансовый резерв, эквивалентный уходящему западному капиталу. Налицо следующая схема: в периоды экономического подъема в РФ иностранный инвестор получает прибыль (российские резервы в это время сосредоточены в малоодоходных активах), а во время кризиса спокойно уходит, оставляя российским властям разбираться с возникшими проблемами самостоятельно. А разбираться приходится, потому что альтернатива перекредитованию – переход заметной части российской собственности иностранным кредиторам и массовые банкротства. Оба варианта неприемлемы ни по политическим, ни по экономическим соображениям.

Таким образом, иностранный капитал в России почти ничем не рискует. Гарантом возврата западных кредитов фактически выступает государство, хотя юридически таких обязательств оно не брало. Законен вопрос: «Зачем вообще позволять иностранному капиталу приходить в Россию, если прибыли получает зарубежный инвестор, а риски несет российское государство»? Не логичнее ли напрямую кредитовать российский бизнес из российского же резервного фонда?

Более того, подобная схема, задуманная как инструмент повышения надежности национальной финансовой системы, фактически выполняет противоположную задачу. Пока все хорошо, отечественный бизнес устойчиво развивается на рублевые кредиты. Тот факт, что в основе этого развития все равно лежит иностранный капитал, остается на периферии общественного сознания. Но как только финансовые ограничения ужесточаются, резидентам приходится приобретать валюту, потому что кредиты необходимо отдавать не в рублях, а именно в валюте. Рубль девальвируется, управляемость национальной финансовой системы резко падает, цена импортных товаров растет, и без того высокая фоновая инфляция получает очередной мощный импульс.

Следует ли из этого, что иностранный капитал не стоит пускать в Россию? Не следует [Андрюшин, Кузнецова, 2013]. Но сосредоточиться на том, чтобы приходящий иностранный капитал не только получал прибыль, но и нес риски, связанные с ее получением, необходимо. И добиться этого вполне возможно.

Структура иностранных инвестиций в России ясно свидетельствует, что иностранные инвесторы не готовы нести риски по организации собственного производства на российской территории, зато охотно кредитуют российскую банковскую систему. Так, в 1995 г. на прямые инвестиции приходилось более двух третей всех поступающих в Россию инвестиций, в 2013 г. – всего 15% [Российский статистический ежегодник..., 2006, с. 695; Россия..., 2014, с. 468]. Зарубежные инвесторы в максимальной степени стремятся переложить предпринимательские риски на российскую сторону, фокусируясь не столько на доходе (не слишком надежном, с их точки зрения), сколько на менее рискованных кредитных отношениях. Почему? По-видимому, по тем же причинам, по каким российские банки «не любят» финансировать отечественные инвестиционные проекты, особенно с длительными сроками окупаемости.

Если бы иностранные инвестиции были сосредоточены в прямых инвестициях хотя бы в том же соотношении, как в 1995 г., а не в кредитах, как сейчас, тяжесть мирового финансового кризиса распределялась бы среди российских и иностранных инвесторов гораздо равномернее. Счета на господдержку крупных компаний, расположенных на российской территории, выставались бы тогда не только российскому, но и другим правительствам. Обращаться к российскому резервному фонду за поддержкой несложно. Настоящее искусство – заставить заплатить другие правительства за выход из нашего кризиса.

Задача, таким образом, сводится к тому, чтобы создать иностранному инвестору стимулы осуществлять взносы именно в основной капитал российских предприятий, а не просто кредитовать российскую экономику. С этой задачей российское государство справляется плохо. Сформировать Резервный и Стабилизационный фонды оказалось гораздо проще. То есть прокредитовать чужие экономики с рассмотренными выше последствиями.

Аргумент: «что бы мы делали в кризисный период, если бы в предыдущие годы не сформировали столь серьезные золотовалютные резервы» – проигнорировать невозможно, но он акцентирует внимание на одной стороне проблемы. Российские объемы золотовалютных резервов в настоящее время сопоставимы с уровнем долговой нагрузки российской экономики перед зарубежными заемщиками. В этом смысле страновой дефолт пока не угрожает. Но вопрос: «почему нельзя изначально развивать собственную экономику за счет приходящей в нее иностранной валюты, а не резервировать ее, чтобы потом все равно использовать для погашения своих обязательств» – остается открытым.

Общий ответ известен. Российское правительство, во-первых, слабо верит в способность отечественного товаропроизводителя осуществлять эффективные вложения и предпочитает не рисковать деньгами налогоплательщиков. Во-вторых, де-факто оно считает, что ситуация в российской экономике в конечном счете определяется мировой ценой на нефть. В случае резкого падения цены нефти необходимо иметь подушку безопасности, которая сдмпфирует удар и даст какое-то время на адаптацию к новым условиям.

Итак, как показывает предшествующий анализ, пока в России не на словах, а на деле не будет взят курс на создание независимой (не ориентированной на экспорт природных ресурсов по не-

предсказуемым ценам), сильной, интегрированной в глобальный мир экономики, она, наряду с другими развивающимися странами, так и будет продолжать пытаться минимизировать свои риски, финансируя более развитые экономики. Проблема в том, что такая политика не снижает риски, а лишь переносит их на будущее с сильным мультипликатором. Альтернатива действующей экономической политики проста: создаем либо свою экономику, либо чужую. Если в ближайшие годы хотя бы половина усилий, которая тратилась на создание чужих экономик, будет направлена на создание собственной – это уже будет очень хороший результат.

4.2. Инновационный процесс и налоговая система России

Формирование налоговой системы РФ

Один из важнейших факторов, определяющий эффективность функционирования национальной экономики, – ее налоговая система.

Широко распространено мнение, что чем стабильнее налоговая система – тем лучше. Для стабильных, устойчиво развивающихся экономик это, возможно, и так. Проблема в том, что стабильных экономик немного и, по мере развития глобализационных процессов, становится все меньше. Поскольку экономики без налогов не бывает, а последняя находится в постоянном движении, ожидать, что налоговая система, как значимый элемент институциональной среды бизнеса, останется индифферентной к этим изменениям, едва ли оправданно. Действительно, налоговая система, настроенная на решение задач, актуальных в момент ее формирования, «по определению» не может быть эффективной в случае, если эти задачи меняются [Титов, Жигульский, 2014]. А они меняются. Поэтому полная стабильность институциональной среды в целом, и налоговой системы, в частности, едва ли возможна и, главное, вряд ли целесообразна [Сайфиева, 2012].

Отвечает ли существующая система налогов долгосрочным интересам развития страны? Какие направления ее совершенствования наиболее перспективны?

Становление российской налоговой системы – захватывающая история. Еще интереснее логика самого процесса, в полной

мере иллюстрирующая qwerty-эффект: однажды созданную (разумно или не очень) систему почти невозможно изменить в силу огромных материальных и институциональных издержек, с этим связанных (попробуйте поменять ширину железнодорожной колеи, даже если это и целесообразно с технической точки зрения).

К концу 1991 г. СССР в целом и отдельные его республики (в том числе и Россия) оказались на грани финансового коллапса. Контроль над оптовыми ценами был утрачен почти полностью, над розничными же хотя и сохранялся, но существенно ослабел. Оптовые и розничные цены все быстрее сближались, из-за чего таял налог с оборота – а это одна из важнейших статей доходов бюджета. Госбанк СССР оказался бессилён влиять на республиканские центральные банки, которые вопреки действующему союзному законодательству активно занялись кредитной эмиссией, чтобы хоть как-то попытаться закрыть все расширяющиеся бреши в республиканских бюджетах.

Нарастала экономическая война между республиками. Некоторые из них в одностороннем порядке начали повышать розничные цены и доходы своих граждан. Защищая таким образом внутренние рынки, власти одновременно подталкивали население к массовым закупкам потребительских товаров на более дешёвых рынках соседей. Быстрая коррозия базовых принципов построения союзного государства не могла не отразиться на всех сферах социально-экономической жизни России и, в первую очередь, на таком системообразующем элементе любого государства, как налоговое законодательство. Настала очередь радикальных решений. Оставалось понять, каких.

Распад Советского Союза дал мощный импульс экономическому сепаратизму, угроза целостности самой России быстро приобретала реальные очертания. Пытаясь обуздать плохо поддающуюся контролю центробежную тенденцию, Б.Н. Ельцин выдвинул памятный лозунг «Берите суверенитета столько, сколько сможете проглотить». В области налогового законодательства лозунг выразился в том, что в конце 1993 г. региональным и местным органам власти указ Президента предоставил право вводить любые налоги на любых налогоплательщиков, с любых объектов и в любых размерах.

Местные власти воспользовались открывшимися возможностями, и скоро никто в России с уверенностью не мог сказать, сколько же в стране действует налогов. Заместитель министра

финансов Российской Федерации оценивал количество действующих на территории РФ налогов в 150 (в ряде регионов ввели до 25 дополнительных налогов, в некоторых – ограничились двумя-тремя сверх предусмотренных законом «Об основах налоговой системы в РФ»). В те годы количество нормативных актов, регулирующих вопросы налогообложения, приблизилось к 800.

Некоторые из огромного числа налогов при всей их экстравагантности были вполне безобидны, например налоги на содержание футбольных команд, некоторые – просто безнравственны, как налог на погребение. Были и довольно странные с экономической точки зрения, например налог на сокращение производства, и такие, что откровенно разрушали Россию как федеративное государство. К последним относились различные сборы, плата за ввоз той или иной продукции (в первую очередь продовольствия). Шагом на пути дезинтеграции России стали налоги на вывоз капитала за пределы своей республики, акцизы на поставку минерального сырья соседям.

Ситуация начала меняться лишь с распадом СССР, когда Российская Федерация «национализировала» Госбанк и Гознак СССР. Руководство страны почувствовало, что стало хозяином рублевой денежной системы и приступило к следующей задаче – финансовой стабилизации.

Правительство В.С. Черномырдина поставило во главу угла борьбу с инфляцией. Темпы инфляции сразу, уже в 1993 г. снизились почти вдвое. При этом ситуация с налогами становилась непереносимой, и это было очевидным. Налоговая система стала тормозом развития страны – выход виделся в создании Налогового кодекса.

В 1994 г. В.С. Черномырдин объявил конкурс на проект Налогового кодекса. В правительственном варианте кодекса предполагалось оставить 28 налогов, действующих на всей территории России, с четко определенным распределением средств между бюджетами всех уровней. При этом предполагалось, что представленный в проекте кодекса список налогов будет исчерпывающим.

При подготовке проекта Налогового кодекса ко второму чтению (1997 г.) Президент Б.Н. Ельцин поручил Правительству РФ отозвать проект на доработку. Депутаты Думы оказались в двусмысленном положении: они приняли в первом чтении правительственный вариант кодекса, а потом правительство само ини-

циировало его отзыв. По итогам обсуждения кодекс был возвращен «в первое чтение». И принято принципиальное решение: в феврале 1998 г. рассмотреть все альтернативные проекты Налогового кодекса, внесенные в порядке законодательной инициативы к 15 января.

Дума вернулась к обсуждению проектов Налогового кодекса в апреле 1998 г. Наряду с правительственным вариантом на обсуждение было внесено десять проектов. Они существенно различались между собой. Едва ли можно считать большой неожиданностью, что по результатам рейтингового голосования «победил» правительственно-думский вариант. И с большим отрывом. В первом чтении проект Налогового кодекса был принят. Выбор «основных направлений» развития российской налоговой системы сделан. И хотя принятое по итогам голосования постановление допускало внесение поправок, вплоть до концептуальных, формат налоговой системы России фактически был определен.

Стимулирующая функция налоговой системы традиционно остается в тени, казалось бы, ее главного предназначения – «цивилизованного отъема» денег у бизнеса для обеспечения функционирования общества как социального целого. В 90-е годы прошлого века, когда принимался Налоговый кодекс, фискальная функция налоговой системы носила безусловный характер. Никто, конечно, не отрицал значимости долгосрочного стимулирования бизнеса, но задачи физического выживания, предотвращения распада страны в условиях всеобщего налогового нигилизма и бартеризации экономики требовали немедленных жестких решений. Российское государство с данными задачами справилось.

Вопрос в том, что делать дальше? Продолжать «закручивать гайки», повышать налоговую дисциплину, собираемость налогов, или, не отрицая значимости задачи дальнейшего повышения качества налогового администрирования, в большей степени сосредоточиться на стимулирующем потенциале действующей налоговой системы? В известном смысле, это предмет политического выбора, осуществляемого главой исполнительной власти и депутатами Государственной думы. Пока такой подход не приобрел конкретных очертаний, федеральным органам исполнительной власти предписано руководствоваться «Основными направлениями налоговой политики в Российской Федерации на 2008–2010 гг.», одобренными на заседании правительства Российской Федерации (2 марта 2007 г.). В «Основных направлениях...» представ-

лена развернутая и вполне содержательная программа повышения качества администрирования существующих налогов.

По-видимому, четкое понимание стимулирующего / угнетающего потенциала каждого из основных действующих в РФ налогов поможет выработке более обоснованной налоговой политики, способствующей, а не противодействующей достижению целей экономического развития.

Налоговая система как институт стимулирования / дестимулирования инвестиционного процесса

У любой компании есть два основных источника развития: собственные финансовые ресурсы и заемные. Собственные состоят из амортизационных отчислений и чистой прибыли (валовой прибыли после налогообложения). Величина амортизационных отчислений зависит от проводимой государством амортизационной политики (через утверждаемые нормы амортизации), а величина чистой прибыли, соответственно, от нормы налогообложения прибыли, также регулируемой государством. Увеличение норм амортизационных отчислений и снижение налога на прибыль способствуют аккумуляции финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на развитие компании; снижение норм амортизации и увеличение налога на прибыль, соответственно, приводят к обратному результату.

Очевидны и фискальные результаты оперирования рассматриваемыми параметрами: чем больше денег остается в компании, тем, соответственно, меньше их поступает в бюджет, и наоборот. Теория утверждает, что чем больше ресурсов остается в компании, тем лучше условия для ее развития и, соответственно, деньги, «потерянные» для бюджета сегодня, вернутся завтра за счет расширения налогооблагаемой базы выросшей фирмы. Правда, финансовый анализ учит, что сегодняшние деньги дороже завтрашних, зато социальная действительность говорит, что каким бы светлым ни было будущее, жить все же надо сегодня. Это значит, что деньги нужны здесь и сейчас, поэтому принятие решений о снижении налоговой нагрузки для государства, ответственного за выполнение своих социальных обязательств, – процесс крайне болезненный. К тому же, если деньги остаются в компании, из этого не следует, что они обязательно будут направлены на разви-

тие. Чтобы это произошло, требуется соответствующая институциональная среда.

Действующая в РФ до 1 января 2009 г. ставка налога на прибыль – 24% (в США, например, 35%) – не представлялась чрезмерной и бизнесом принималась как «справедливая». Снижение ее до 20% вообще было воспринято как подарок со стороны государства, хотя и не без «ложки дегтя»: одновременно со снижением ставки налога на прибыль отменялись и инвестиционные льготы по нему.

Однако резервы в налоге на дивиденды, по форме самостоятельном, но фактически близком к налогу на прибыль, задействованы не были. Стимулирующая роль этого налога очевидна: чем меньше ставка налога на дивиденды, тем больше стимул к инвестициям в основной капитал, и наоборот.

На первый взгляд, ставка налога на дивиденды щадящая – 9%, что даже меньше ставки налога на доходы физических лиц. Правда, если вспомнить, что дивиденды выплачиваются из чистой прибыли (после налогообложения прибыли по ставке 20%), то повторное обложение чистой прибыли по ставке 9% выглядит уже не столь благостно. Приобретая акции какой-либо компании, инвестор понимает, что лично для него налогообложение дохода, получаемого компанией, осуществляется по ставке 27,2% (20% налог на прибыль, плюс 9% на прибыль после ее «первичного» налогообложения). При наличии инфляции, многочисленных российских рисков, снижении цены денег во времени потенциальный инвестор начинает задумываться: «А стоит ли вкладывать сегодняшние деньги в будущие доходы, в которых гарантировано только одно – высокое налогообложение?». Снижение ставки, очевидно, способствует положительному ответу на поставленный вопрос и, следовательно, повышает норму накопления. Увеличение ставки, напротив, способствует откату от инвестиций и побуждает к увеличению текущего потребления. Впрочем, снижение налога на прибыль, хотя и косвенно, если и не повысило, то, во всяком случае, поддержало стимулы к осуществлению инвестиций.

В амортизационной политике резервов явно больше. «Идеальные» нормы амортизации должны совпадать с реальными сроками службы того или иного оборудования. Если нормы амортизации низкие – оборудование физически выводится из производства раньше, чем заканчивается его амортизационный период,

предприятие вынуждено либо продолжать держать его «на балансе», чтобы выбрать амортизационный период (что не всегда рационально, а то и просто невозможно), либо списывать с соответствующими налоговыми потерями. Если нормы слишком высокие и оборудование снимается с баланса, фактически продолжая работать, с точки зрения предприятия, это хорошо – инвестированные в оборудование деньги вернулись быстрее, чем наступил физический износ. Правда, относительно быстрый возврат инвестиций для предприятия происходит как раз потому, что уменьшается налогооблагаемая база предприятия (за счет увеличения доли амортизации в себестоимости). Меньше налоговая база – меньше поступления в бюджет финансовых средств, собираемых за счет налога на прибыль и налога на имущество. Не следует забывать, что после завершения ускоренного амортизационного периода, если оборудование продолжает эксплуатироваться, налоговая база резко расширяется (себестоимость продукции снижается на величину амортизации), соответственно, увеличивается и налог на прибыль, что в какой-то степени компенсирует бюджетные потери. Но при этой схеме предприятие получает «дорогие» сегодняшние деньги, бюджет же – «дешевые» завтрашние.

Следующая статья доходов бюджета – налог на доходы физических лиц. Ставка налога едина для всех доходных групп и, строго говоря, вполне умеренна – 13%. Стимулирующий потенциал налога прозрачен: если потребление и частное накопление предполагается увеличить, ставку надо снижать, и наоборот. Поскольку ставка налога невелика, возможности ее снижения весьма ограничены. Повышать же ее едва ли целесообразно по социальным причинам.

В обществе весьма популярна идея «паллиативного» решения: для низкодоходных групп налог снизить (а лучше – отменить); для групп со средними доходами – оставить как есть (можно и увеличить); для высокодоходных групп – увеличить, и существенно. Основные доводы: социальная справедливость и экономическая целесообразность.

Аргументация сторонников «социальной справедливости» традиционна: то, что уборщица платит подоходный налог по той же ставке, что и топ-менеджер, несправедливо. Внимание акцентируется на ставке, а не на сумме налога. Действительно, уборщица, получая, положим, десять тысяч рублей, платит подоходный налог в размере 1,3 тыс. руб. Топ-менеджер, получая, ска-

жем, 100 тыс. руб., уплачивает подоходный налог уже в размере 13 тыс. руб., т.е. столько же, сколько 10 уборщиц. В указанном смысле никак нельзя сказать, что они платят одинаково, а их вклад в решение общегосударственных задач равноценен. Впрочем, человечество ищет социальную справедливость уже не первую тысячу лет, и едва ли она будет найдена именно в рамках российской налоговой системы.

Обоснования с апелляцией к экономической целесообразности повышения ставки подоходного налога у высокодоходных групп населения тоже вызывают серьезные сомнения. Понятно, что повышение ставки не может оказать стимулирующего воздействия на результативность их трудовой деятельности. Более того, неравенство в доходах в известной степени является платой за прогресс. За определенной гранью уменьшение дифференциации в доходах подавляет темпы экономического развития, а значит, ставит под удар саму основу повышения жизненного уровня низкодоходных групп населения. Чрезмерная дифференциация доходов – не меньшее зло: при достижении определенного уровня общество теряет социальную стабильность. Конфликты, являющиеся следствием этой ситуации, с большой вероятностью перечеркнут весь достигнутый ранее «прогресс».

Теоретически прогрессивная шкала подоходного налогообложения может способствовать нахождению баланса между двумя рассмотренными крайностями. Но в конкретных условиях современной России правильное в теории начинание едва ли позволит реализовать поставленные цели. Дифференциация в доходах наверняка не снизится, а приток средств в бюджет и пенсионный фонд уменьшится (из-за возврата к теневым схемам выплат и вполне легальной «оптимизации» налоговых выплат). В этом случае теневые финансовые потоки, «коррупциогенность» экономики получают мощнейший импульс. Лекарство будет заведомо хуже болезни.

Таким образом, повышение ставки подоходного налога (или введение прогрессивной шкалы налогообложения) в современных условиях не окажет стимулирующего воздействия на экономику, как не решит и фискальные задачи.

Несколько особняком стоят социальные страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, обязательное медицинское страхование и обязательное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

Страховые взносы выплачивает работодатель с суммы фонда оплаты труда предприятия в Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования по совокупной ставке 30%. При расчете выплаты взносов учитывается, что они исчисляются лишь с суммы оплаты труда конкретного сотрудника не более 624 тыс. руб. За все, что выше, – взносы не платятся.

Взносы не преследуют цели мобилизации финансовых средств для решения таких государственных задач, как обеспечение обороноспособности страны, содержание бюджетной сферы, создание социальной и бизнес-инфраструктуры. Они решают два класса задач: обеспечение функционирования пенсионной системы и здравоохранения.

Социальные взносы – налог сложный. С одной стороны, он «чувствителен» для бизнеса, с другой – его ставка явно недостаточна для решения тех задач, на которые он направлен. Действительно, 24,9% от начисленной заработной платы, идущие (в разных формах) на финансирование пенсионных выплат (при низкой российской заработной плате и неблагоприятной возрастной структуре населения) совершенно недостаточны для обеспечения приемлемого уровня пенсий. А 5,1% от начисленной заработной платы – это слишком мало для создания системы здравоохранения, адекватной современным потребностям.

В настоящее время дефицит пенсионного фонда (а по мере роста минимальных пенсий он имеет тенденцию к увеличению) погашается из бюджета. Это естественное решение для рентоориентированной экономики – фактическое признание того факта, что производительность труда в российской экономике недостаточна для поддержания приемлемого для современного российского общества уровня жизни как работников, так и пенсионеров. Поэтому уровень жизни пенсионеров поддерживается через перераспределение части рентных поступлений от экспорта углеводородов.

Проблема в том, что подобное признание плохо согласуется с желанием российского общества создать современную эффективную экономику, способную самостоятельно без рентных инъекций обеспечивать адекватный уровень жизни своих граждан. Отсюда и стремление ввести новую систему страховых выплат, заметно повышающих налоговую нагрузку на фонд оплаты труда, балансирующую доходы и расходы пенсионного фонда и обеспечивающую необходимый уровень финансирования медицинской сферы.

«Бюджетная» логика требует социальный налог повысить, а российская практика говорит о том, что проблема не в повышении ставки, а в том, что высокие ставки провоцируют уход бизнеса в тень. Абсолютная величина взимаемых при этом налогов растет незначительно (если растет), а криминогенность экономики заметно увеличивается. Лекарство в данном случае вновь оказывается хуже болезни. Высокие социальные налоги подавляют бизнес, где требуется квалифицированный дорогой труд. При этом они являются сильным стимулом к повышению производительности труда, что может провоцировать рост безработицы. Сочетание низкой инвестиционной активности, сопровождаемой созданием малого количества рабочих мест, и формального или неформального запрета на массовые увольнения ведет к консервации сложившегося уровня заработной платы и, следовательно, к стагнации спроса.

Налог на добавленную стоимость – самый сложный и противоречивый налог в российской налоговой системе. Он сложен в администрировании: о масштабах злоупотреблений при незаконном возврате НДС из бюджета ходят легенды (возврат налога для законопослушных компаний сложен). Наименьшее зло здесь – длительное кредитование бизнесом государства (возврат НДС занимает не один месяц); нередко случаи, когда он под разными предложениями не возмещается вовсе.

Вместе с тем у налога очень точное название – это действительно налог на добавленную стоимость. Больше добавленная стоимость – больше налог. Меньше добавленная стоимость – меньше налог. Таким образом, налог как минимум не поощряет производство товаров с высокой добавленной стоимостью, в действительности – подавляет. Почему-то широко распространено следующее «оправдание» налога – «налог оплачивается конечным потребителем, поэтому на бизнес он не может оказывать угнетающего действия». Это не более чем «фигура речи» – в конечном счете, все налоги оплачиваются потребителем, а те, что бизнесом, просто закладываются в цены товара или услуги при их формировании.

НДС «заточен» под фискальную функцию. Если бизнес прибылен, облагается и та часть добавленной стоимости, которая идет на оплату труда, и прибыль (налог ведь на добавленную стоимость). Если рентабельность бизнеса едва позволяет ему сводить концы с концами, бюджет все равно особенно не пострадает: начисляется заработная плата, значит, начисляется и НДС.

«Изыюминка» НДС в том, что он экономически запрещает непроизводительную с точки зрения наполнения бюджета деятельность. В этом его принципиальное отличие от налога на прибыль. Последний, по сути, также являясь налогом на вновь созданную стоимость, облагает налогом только прибыль. Нет прибыли – нет налогообложения. Предмет же налогообложения НДС – не только прибыль, но и вся добавленная стоимость вне зависимости от того, приносит она прибыль или нет. Таким образом, НДС существенно более жесток. Строго говоря, ставка НДС задает уровень рентабельности бизнеса, ниже которого он становится экономически бессмысленным.

Рассмотрим условный пример. Предположим, есть четыре варианта бизнеса с разной структурой себестоимости, при этом себестоимость продукции одинакова (табл. 4.1). Первый, отчасти второй вариант вполне реальны, третий и четвертый – иллюстрация воздействия НДС и налога на прибыль на бизнес.

Производимая продукция может реализовываться по представленной себестоимости только при условии отсутствия НДС. Экономический смысл такой деятельности – сохранение рабочих мест. Однако стоит ввести НДС, и ситуация радикально изменится: бизнес станет убыточным. Чтобы вернуть его в исходное состояние, в первых двух вариантах требуется уменьшить заработную плату работникам и, соответственно, сократить страховые выплаты и величину подоходного налога.

Таблица 4.1

Структура себестоимости единицы продукции: условный пример

Показатель	Вариант			
	I	II	III	IV
ЗП с начислениями	149	350	–	–
ЗП чистая	100	234	–	–
ЗП с подоходным налогом	115	269	–	–
Страховые начисления	34	81	–	–
Подоходный налог	15	35	–	–
Материалы	100	–	–	350
Амортизация	100	–	350	–
Себестоимость	349	350	350	350

В варианте III (себестоимость определяется величиной начисленной амортизации) НДС также платить надо, но, строго говоря, он уже был зачтен при постановке основного средства на учет, поэтому необходимые для уплаты 53 тыс. руб. дополнительно изыскивать не требуется. Страховых выплат и поступлений в бюджет подоходного налога в данном случае нет, поэтому изъятие финансовых средств у бизнеса ограничивается величиной уплачиваемого НДС.

В варианте IV (себестоимость продукции определяется использованными материалами) ситуация еще проще: НДС к уплате равняется величине НДС к зачету, поэтому дополнительные средства для уплаты НДС также не требуются (табл. 4.2).

При предположении, что налогом облагается не вся добавленная стоимость, а только прибыль (НДС – 0%, налог на прибыль – 38%), бизнес в режиме бесприбыльного воспроизводства (цена равна себестоимости) существовать может. Изъятие финансовых средств в этом случае происходит в формате страховых выплат и направляемого в бюджетную систему подоходного налога.

При обратном предположении – налогом на добавленную стоимость облагается вся добавленная стоимость по ставке 38% (ставка НДС плюс ставка налога на прибыль), а прибыль облагается налогом по нулевой ставке – условия для ведения бизнеса ужесточаются. Чтобы продавать продукцию по исходной цене в 350 тыс. руб., фонд заработной платы необходимо существенно сократить. Уровень изъятия вновь созданной стоимости у предприятия заметно повышается.

На варианты III, IV увеличение ставки НДС влияния не оказывает.

В действующей налоговой системе точка безубыточности для рассматриваемого условного предприятия достигается при продаже продукции по цене 413 тыс. руб. Прибыль в данном случае равна нулю во всех рассматриваемых вариантах, но свои обязательства перед налоговой системой и Пенсионным фондом предприятие выполняет. Наибольшую налоговую нагрузку несет предприятие, работающее по варианту II, меньшую – по варианту I, еще меньшую – по варианту III, и, особенно, IV. В первом и во втором вариантах финансовые изъятия формируются за счет выплат в страховой фонд, подоходного налога (формально данный налог выплачивается работником, а не бизнесом, но здесь данный налог рассматривается как элемент формирования бюджетных доходов и кто организационно его уплачивает – не важно) и НДС. В третьем и четвертом варианте – только НДС.

Таблица 4.2

**Чистая прибыль и величина изъятия финансовых средств
при различных ставках НДС и налога на прибыль, руб.**

Ставка НДС и налога на прибыль	Чистая прибыль				Изъятие финансовых средств			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
	Цена единицы продукции – 350 тыс. руб.							
НДС 18%, налог на прибыль 20%	–53	–53	–53	–53	88	169	53	–
НДС 0%, налог на прибыль 38%	0	0	–	–	50	116	–	–
НДС 38%, налог на прибыль 0%	–96	–96	–96	–96	118	212	96	–
	Цена единицы продукции – 413 тыс. руб.							
НДС 18%, налог на прибыль 20%	0	0	–	–	97	179	63	10
НДС 0%, налог на прибыль 38%	39	39	39	39	74	140	24	24
НДС 38%, налог на прибыль 0%	–50	–50	–51	–51	136	229	114	17
	Цена единицы продукции – 1 000 тыс. руб.							
НДС 18%, налог на прибыль 20%	398	398	398	398	286	368	252	199
НДС 0%, налог на прибыль 38%	403	403	403	403	297	363	247	247
НДС 38%, налог на прибыль 0%	375	375	375	375	297	391	275	179
	Цена единицы продукции – 10 000 тыс. руб.							
НДС 18%, налог на прибыль 20%	6 500	6 500	6 500	6 500	3 185	3 266	3 150	3 097
НДС 0%, налог на прибыль 38%	5 983	5 983	5 983	5 983	3 717	3 787	3 667	3 667
НДС 38%, налог на прибыль 0%	6 897	6 897	6 896	6 896	2 776	2 869	2 754	2 657

Увеличение ставки НДС до суммарной ставки действующих в настоящее время налогов на добавленную стоимость и прибыль (до 38%) вновь делает рассматриваемый бизнес убыточным, что подтверждает сформулированный ранее тезис о том, что ставка НДС задает уровень, ниже которого бизнес не является состоятельным.

Иная ситуация, если при заранее заданной ставке НДС бизнес является прибыльным. Тогда «перетягивание каната» (увеличение ставки НДС/уменьшение ставки налога на прибыль, и наоборот) для бизнеса почти нейтрально (главное, чтобы суммарная ставка не увеличивалась). При нормальной рентабельности бизнеса даже полная отмена НДС при увеличении налога на прибыль до 38% практически не меняет его прибыльность. Доведение ставки НДС до 38% при обнулении налога на прибыль в несколько большей степени подавляет прибыльность, но тоже не принципиально.

Интересен эффект перераспределения НДС и налога на прибыль для сверхрентабельного бизнеса (в хозяйственной практике такие ситуации редки). Для такого типа бизнеса выгоден высокий НДС и низкий (а лучше нулевой) налог на прибыль. С точки зрения наполняемости бюджета предпочтительна, соответственно, обратная ситуация. Впрочем, действующее соотношение НДС и налога на прибыль и в этом случае не приводит к принципиальному выигрышу/проигрышу ни одной из сторон.

Современные ставки страховых платежей, подоходного налога, НДС и налога на прибыль задают примерно 36-процентное изъятие создаваемой стоимости¹ в пользу бюджетов различных уровней и пенсионной системы. Налог на добычу полезных ископаемых, акцизы, налог на имущество и другие налоги и сборы повышают этот уровень. Льготы по налогам (для малого бизнеса, пониженная ставка НДС для отдельных видов деятельности и другие), соответственно, понижают.

При этом НДС выполняет своеобразную «бизнес-санитарную» функцию – не позволяет заниматься низкодоходным (не приносящим в бюджет деньги) бизнесом. В случае, если перед бизнесом ставится социальная цель: занять население для которого нет рабочих мест, при этом задача пополнения бюджета

¹ Под созданной стоимостью понимается фонд заработной платы с начислениями, валовая прибыль и величина НДС к уплате.

второстепенна, НДС следует отменить, а налог на прибыль (доход) оставить. Именно такая политика и проводится в отношении малого бизнеса.

Таким образом, ни бизнес, ни бюджет существенно не выиграют и не проиграют при сдвиге ставок налогов в паре «НДС / налог на прибыль» в ту или иную сторону. Принципиально изменение совокупной ставки.

Проблема не столько в структуре налогов и даже не в действующих ставках, сколько в объекте налогообложения. Если у инвестора есть выбор: инвестировать в производство продукции с относительно гарантированными объемами продаж и ценой, а именно к этой категории относятся многие виды продукции добывающей промышленности, и не гарантированным рынком с вероятностными ценами – продукция обрабатывающих производств, то выбор, за отдельными исключениями, очевиден.

Действительно, в стоимости, взятой у природы (природные ресурсы), «наполнение» НДС иное. По форме это все тот же налог на добавленную стоимость, а по источнику это стоимость, созданная не трудом, а природой. Взять готовое проще, чем создать свое. Рациональное поведение бизнеса – сконцентрироваться на извлечении природных ресурсов. И только если доступ к природным ресурсам по каким-то причинам ограничен (имеющаяся монополия, например), тогда искать иную сферу приложения своих сил. Деятельность в этой сфере будет заведомо сложнее, чем работа со стоимостью, созданной природой, потому что создать конкурентоспособный товар труднее, чем взять востребованный рынком продукт из недр. Этот факт известен давно, но если посмотреть на него сквозь призму действующего в России налогового законодательства, очевидно, что равный подход к неравным условиям ориентирует бизнес на вполне рациональные простые решения – добычу полезных ископаемых. Можно много говорить о важности создания инновационной экономики, но бизнес будет ориентироваться не на слова, а на реально действующие институты, в частности, на столь сильный институт, как налоговое законодательство.

Сделать этот выбор равно привлекательным, а еще лучше сдвинуть его в пользу инвестиций по созданию стоимости, а не простого изъятия ее из природы, можно лишь через сознательное применение неравных налоговых норм к неравным объектам.

(При предположении, что институциональные условия равно благоприятны для инвестиций как в добывающие, так и в обрабатывающие производства).

Тем не менее в действующей налоговой системе явно доминирует фискальный, а не стимулирующий подход. Реальные приоритеты государственной политики в части налогообложения заключаются в том, чтобы сдавать то, чего все равно нет, и твердо отстаивать то, что есть. Так, с налогообложением прибыли в России всегда были проблемы – российские компании традиционно хорошо ее прячут. С НДС эта тактика не проходит. Методы, позволяющие спрятать прибыль, бесполезны при попытке уйти от НДС. К тому же государство жестко регулирует рынок труда, используя весь свой немалый административный ресурс для пресечения попыток бизнеса сократить численность занятых и фонд оплаты труда. А если сохраняется фонд оплаты – сохраняются и поступления от НДС.

Фискальную функцию по отношению к честным налогоплательщикам НДС выполняет хорошо (нечестным при этом предоставляет широкое поле для самых разных махинаций). А вот стимулирующая функция налога вызывает большие сомнения. Действительно, если НДС что-то стимулирует, так это добывающую промышленность. И, напротив, подавляет производство товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью. При декларируемом курсе на создание инновационной экономики – а это, в первую очередь, высокая наукоемкость и относительно малая материалоемкость, использование НДС представляется, по меньшей мере, странным: ведь упомянутые производства выпускают продукцию и услуги с высокой добавленной стоимостью. Именно такие производства НДС и подавляет в первую очередь.

Определенное понимание данного подхода наблюдается в российской хозяйственной практике. Так, главой 21 Налогового кодекса РФ предусмотрено довольно большое число льгот по НДС. Правда, непосредственное отношение к созданию инновационной экономики из них имеют немногие. В первую очередь, это научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые за счет бюджетных средств, и услуги в сфере образования. Таким образом, потенциал налоговой системы в части стимулирования деятельности, направленной на создание инновационной экономики в РФ, далеко не исчерпан.

Перспективные направления совершенствования налоговой системы

Результаты анализа российской налоговой системы говорят о том, что она производна все же от осознанных российскими гражданами (хотя и смутно) представлений о «правильном, справедливом» устройстве общества. В основе этих представлений – тезис о социальном государстве, обязанном заботиться о своих гражданах. Плановой экономики уже нет, и государство не может напрямую обеспечивать граждан всем необходимым, но в сознании значительной части российского общества это мало что значит. Основной императив здесь: государство обязано заботиться о гражданах, а как оно это будет делать – его проблемы.

Следует признать, что государство выполняет этот социальный заказ, в частности, через фокусировку налоговой политики на бизнесе, а не на гражданах. Проблема в том, что такая политика, возможно, и была хороша в период становления рыночных отношений, когда на повестке дня стояла задача не столько строительства эффективной экономики, сколько сохранения российского общества как социального целого. Однако когда задачи меняются, а подходы к их решению остаются прежними, возникают большие сомнения, что новые задачи можно решить старыми средствами.

Выше уже отмечалось, что действующая налоговая система, с одной стороны, в большей степени ориентирована на налогообложение бизнеса и лишь во вторую очередь – граждан. С другой, она «квазисправедлива»: все виды бизнес-деятельности, более сложные, чем малый бизнес, облагаются по единым правилам. Здесь есть своя логика – стоит в России появиться какой-нибудь налоговой льготе, с ее помощью начинают решаться любые задачи, кроме тех, ради которых она создавалась. И все же цена такого подхода высока. В малокомфортной для бизнеса институциональной среде он, естественно, выбирает наиболее рациональную стратегию поведения: быстрая окупаемость инвестиций, минимизация рисков и возможных потерь. Этим критериям отвечают не усилия по созданию инновационной экономики, а относительно безопасная рентоориентированная деятельность. Добыли природный ресурс, в лучшем случае организовали грязный с экологической точки зрения технологический передел, продали на мировом рынке. Высокий рентный доход, быстрая окупаемость вложений, низкий риск.

Налоговая система с формально справедливыми и такими сильными налогами, как НДС и налог на прибыль, фактически действует на неравные по характеру создания стоимости объекты – добывающую и обрабатывающую промышленность. Компенсационный механизм – налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, – по-видимому, недостаточен для компенсации этого неравенства. Кризис 2008–2009 гг. сразу привел к снижению доходной части бюджета по внутренним источникам, наглядно продемонстрировал зависимость российской экономики от мировой конъюнктуры цен на сырьевые товары [Лавровский, 2009].

Сложившаяся институциональная система в целом и налоговая, в частности, «сформировали» российский производственный сектор под потребности мировой экономики: глобальная экономика приняла российские энергоресурсы и энергоемкую продукцию экологически небезупречных производств (черные и цветные металлы, продукты химической промышленности и др.) [Мкртчян, Тагаева, 2012]. В результате Россия получила не сбалансированную экономику, а мощнейший импульс по выстраиванию своего хозяйства в интересах глобальной экономики. В свою очередь, глобальная экономика предоставила широчайший спектр товаров собственной обрабатывающей промышленности как производственного, так и потребительского назначения, фактически выдавив слабого отечественного производителя в зону отраслей, не подверженных жесткой конкуренции со стороны иностранного производителя (прежде всего в строительство, где ситуация, впрочем, также далека от идеала). Видеть вину в таком развитии событий только налоговой системы – неправомерно (это «концентрированный» результат функционирования всех отечественных институтов), но свой вклад в движение в рассмотренном направлении налоговая система все же внесла.

По-видимому, российская экономика подходит к рубежу, за которым она будет вынуждена смещать центр тяжести налоговой нагрузки с бизнеса (в настоящее время) в направлении более жесткого налогообложения частных лиц. Это позволит энергию, которая в настоящее время объективно направлена на подавление бизнеса, перевести в энергию побуждения к труду работоспособных граждан, т.е. активизировать мотивационную функцию налоговой системы, о которой говорилось выше.

Действительно, чем выше налоговая нагрузка на бизнес – тем меньше у него стимулов к развитию. Ситуация с индивидуальным налогообложением граждан иная: ужесточение налогообложения скорее мотивирует (если не сказать – вынуждает) к более интенсивной трудовой деятельности. Рост обязательных платежей (оплата коммунальных услуг, налог на имущество, транспортный налог, акцизы на потребляемую гражданами продукцию, в частности алкоголь, табак, бензин и др.) принуждает увеличивать уровень индивидуальной трудовой активности, повышать невысокую для миллионов российских граждан планку доходов, по достижении которой на предложение «поработать еще» следует типичный ответ: «мне хватает».

Строго говоря, процесс уже «пошел». Минфин опубликовал законопроект, предусматривающий индексацию ставок акцизов на подакцизные товары. Рост ставок на слабоалкогольную продукцию составит около 30%, на натуральные вина – 25–35%. Акцизы на сигареты и папиросы предполагается увеличивать на 20% и 40% соответственно, на нефтепродукты – на 10% [Чернобылец, 2009, с. 12].

Повышение индивидуального налогообложения частично решает болезненную для современного российского общества проблему прогрессивного налогообложения частных лиц: у кого есть дорогая недвижимость, автомобили будут через налоги на них (а также акцизы, в частности, на бензин) платить более высокие налоги, чем те, кто не может себе этого позволить. Поскольку имущество контролировать легче, чем доходы, возможностей ухода от налогообложения здесь меньше.

Очевидно, социальная реакция на повышение индивидуального налогообложения, в какой бы форме оно не происходило, будет резко отрицательной. Мощный общественный резонанс по поводу еще только обсуждаемого закона об увеличении налога на имущество, ставок транспортного налога – яркое тому подтверждение. Однако, находясь в ситуации выбора: подавлять бизнес или побуждать граждан к труду, наверное, правильнее выбрать второе. Осуществлять этот социально непопулярный сдвиг необходимо осторожно, постепенно и без «перегибов».

Баланс в содержании общества в настоящее время явно «сдвинут» в сторону бизнеса. Справедливо это или нет – предмет отдельного рассмотрения, однако на современном этапе этот дисбаланс начинает тормозить экономическое развитие. Понятно, что бизнес

все равно останется основным финансовым донором общества, но некоторое выравнивание этой нагрузки в сторону граждан создаст дополнительные стимулы к созидательной деятельности как для бизнеса, так и для граждан. Выиграет же от этого общество в целом.

Любая налоговая система обладает определенным стимулирующим потенциалом – ограничения обуславливаются лишь наличием фискальных функций. Россия до мирового финансового кризиса находилась в уникальной ситуации, когда потребность в финансировании бизнесом социальных задач общества была относительно невелика. Общество не знало, как использовать вдруг свалившуюся на него сырьевую ренту, и не придумало ничего лучше, чем конвертировать ее в зарубежные обязательства различных видов (валюту, ценные бумаги, акции).

В основе такого решения лежало крайне сомнительное по своей обоснованности ожидание – если вдруг ситуация ухудшится, какое-то время страна сможет жить на эту «зачатку». Тема жизни России на иждивении остального мира – предмет отдельного исследования. Здесь стоит подчеркнуть другое – сложившуюся «рентную паузу» необходимо было использовать для собственного инфраструктурного, производственного и институционального развития. Этому развитию, безусловно, способствует снижение налоговой нагрузки на бизнес, в первую очередь, такого одиозного налога, как НДС.

Подъем отечественного бизнеса, в том числе и на основе привлечения иностранного капитала, который неминуемо вернется в нашу страну при благоприятном инвестиционном климате, создаст реальную основу экономической самостоятельности и безопасности России. Эта безопасность не будет зависеть от «прихотей» мировой сырьевой конъюнктуры, возможности или невозможности эмитентов доллара и евро выполнять взятые на себя при этой эмиссии обязательства, как выяснилось, совершенно беспочвенных надежд, что мировые финансовые бури как-нибудь обойдут нас стороной.

К сожалению, принципиальная возможность низкой налоговой нагрузки на бизнес, которая была возможна в период благоприятной сырьевой конъюнктуры и которая могла бы стать мощным конкурентным преимуществом России в борьбе за привлечение капитала и отличной основой для масштабной модернизации ее технологического базиса, упущена. Проблему стимулирования производства продукции с высокой добавленной стоимостью теперь придется решать в более сложных условиях [Малов, Мелен-

тьев, 2010]. Впрочем, обострение кризисных явлений только актуализировало проблему точной настройки к современным реалиям российской системы институтов в целом и налоговой системы, в частности.

4.3. Формирование инновационной экономики в условиях «голландской болезни»

Проблемы современной российской инфляции

Одно из ярких проявлений качества системы национальных экономических институтов – инфляция, в рамках которой вынужден осуществлять свою деятельность национальный товаропроизводитель [Вальтух, 2009]. Инфляция – сложное экономическое явление. Было бы преувеличением утверждать, что ее уровень полностью определяется государственной экономической политикой. В определенной степени он является следствием сложившейся институциональной системы. Впрочем, за формирование системы институтов в конечном счете ответственно государство, поэтому здесь важно выявить реальные приоритеты государственной экономической политики, которые и определяют инфляционный фон экономики. Рассмотрим проблему современной российской инфляции подробнее.

В настоящее время в научном сообществе нет единого мнения о природе российской инфляции. Косвенным подтверждением этого факта является большое количество гипотез о происхождении российской инфляции. Рассмотрим основные из них.

♦ «Кредитная эмиссия»

Это эмиссия денег под покрытие бюджетных обязательств, которые не могут быть удовлетворены за счет собранных налогов и сборов.

Объяснение, хорошо работающее в 90-е годы прошлого века, в настоящее время явно неактуальное.

♦ «Импортная инфляция»

Мировой спрос на сырье в целом и углеводородное в особенности (в первую очередь, в Юго-Восточной Азии) растет. Это и

предопределяет рост цен вначале на продукцию добывающих отраслей, а потом, по системе межотраслевых связей, и на конечную продукцию.

Гипотеза слабая. Действительно, темпы удорожания сырья одни для всех экономик, а темпы инфляции в разных экономиках существенно различны. При этом, повышение сырьевой конъюнктуры периодически сменяется ее снижением, однако на темпах инфляции это явным образом не отражается, тем более не ведет к логичной, казалось бы, в рамках данной гипотезы, дефляции.

♦ «Дефицит ресурсов»

В условиях быстрого экономического роста спрос на факторы производства высок. Резервы же в части производственных мощностей, технологических наработок, профессиональных кадров советских времен, которыми страна так долго жила, закончились. Нет свободных мощностей в металлургии, цементной промышленности, невозможно найти коллектив, который смог бы спроектировать сложный технический объект, так как у немногих оставшихся – заказы на годы вперед. В условиях ограниченного предложения цены растут. В открытой экономике эти ограничения, правда, не слишком жесткие – дефицитные товары и многие услуги (такие как инжиниринговые) легко импортируются.

Данная гипотеза, таким образом, скорее следствие другой гипотезы происхождения инфляции – инвестиционной инфляции.

♦ «Инвестиционная инфляция»

Суть гипотезы в том, что бизнес, осуществляя крупные инвестиционные проекты, кредитуются в банке. При этом банк, не располагая достаточными собственными денежными ресурсами, в свою очередь, кредитуются в Центральном банке. В экономику впрыскиваются деньги, товарного покрытия их еще нет (оно появится позднее, когда инвестиционный проект начнет давать отдачу), а инфляционное давление, напротив, уже есть (приобретаются материалы, платится заработная плата...). Если инвестиционных проектов, реализуемых за счет кредитов Центрального банка (через рефинансирование банковской системы) много и они достаточно крупные, данный фактор в принципе может стать значимым источником инфляции.

Рассматриваемый эффект и лежит в основе монетарной инфляции. «Монетарная инфляция порождается нарушенными кредитными обязательствами. В этом случае деньги теряют «реаль-

ное» обеспечение – им не противостоит созданный товар или услуга, а значит, возникает «излишек» денег по отношению к товарной массе. Это происходит, если политика Центробанка состоит в «сертификации», подтверждении каждого кредита, включая те, что впоследствии неизбежно не будут погашены или же не приведут к появлению товарного эквивалента. Однако если Центробанк не будет подтверждать достаточный объем коммерческих кредитов, то уменьшится объем производства, поскольку некоторые хозяйственные операции и проекты попросту не найдут финансирования» [Сапир..., 2013, с. 59].

ЦБ РФ не часто предоставляет российским банкам кредиты на срок, достаточный для реализации серьезных инвестиционных проектов, поэтому рассматривать данный фактор как причину российской инфляции не приходится.

◇ *«Ускорение оборачиваемости денег»*

«Если взять все обращающиеся в экономике деньги, и умножить эту денежную массу на скорость обращения денег, то должно хватить как раз на физический выпуск всей экономики, выраженный в текущих ценах. Получается следующее, не менее знаменитое, уравнение: $M * V = P * Y$ (денежная масса * скорость = уровень цен * реальный выпуск)» [<http://ruconomics...> (эл. ист. инф.)]. Таким образом, при прочих равных, ускорение оборачиваемости денег ведет к инфляции.

Проследить, происходит ли реальное увеличение оборачиваемости денег, непросто. Возможно, это по силам Центральному банку, но даже если он это и делает, то делиться информацией не спешит. Из общих соображений понятно: скорость оборота денег – величина инерционная, и существенные, а тем более быстрые, изменения здесь маловероятны. Ясно, впрочем, и то, что при разгоне инфляции скорость оборота денег растет (от них хочется избавиться как можно быстрее, пока они не обесценились). Возникают две положительные связи: выше инфляция – быстрее оборот денег, быстрее оборот денег – выше инфляция. Впрочем, потенциал ускорения оборота денег в России явно невелик: невозможно начать выплачивать заработную плату каждый день, нельзя существенно ускорить прохождение платежей в банковской системе (уже хотя бы в силу ее «технологического» устройства), склонность к сбережениям в России традиционно мала, поэтому уменьшить их особенно не удастся. В целом ускорение оборачи-

ваемости денег, очевидно, вносит свой вклад в увеличение инфляции, но объяснить ее абсолютный уровень оно все же не в силах.

◇ «Монополизация экономики»

Российская, ранее советская, экономика всегда была высокомонополизированна. Монополия же, по определению, обладает немалыми возможностями по перераспределению общественного ресурса в свою пользу, в том числе и через запуск инфляционных процессов. Действительно, монополия, цены на услуги которой регулируются в рамках антимонопольного законодательства, *всегда* способна обосновывать необходимость повышения стоимости своих услуг. Поэтому цены на услуги монополий, в отличие от конкурентных рынков, только растут.

С открытием экономики характер монополизма российской экономики качественно изменился. Российская монополия — обычно лишь небольшая компания на фоне ее международных конкурентов. Ни о какой сколько-нибудь массовой монополизации товарных рынков речь в настоящее время уже не идет.

Исключение — зона действия естественных монополий. Поскольку конкуренция на таких рынках объективно невозможна, монопольное завышение цен здесь становится неизбежным. Монополия, ссылаясь на инфляцию (первопричиной которой во многом и является), обосновывает перед регулирующим органом необходимость повышения цен на свои услуги. Повышение тарифов здесь, правда, происходит по некоторым «квазирыночным» принципам: тариф повышается не более чем на максимально приемлемую обществом величину. В дальнейшем, по системе межотраслевых связей, это повышение цен транслируется на все остальные отрасли.

Государство, чтобы не допустить снижения реального уровня жизни тех категорий граждан, за которые оно отвечает (пенсионеры, бюджетники, военнослужащие), вынуждено повышать, соответственно, пенсии, заработную плату, денежное довольствие. Источником этого повышения являются отчасти возросшие в результате общего повышения цен поступления налогов, отчасти недоначисленная в результате инфляции амортизация (этот вопрос будет подробно исследован ниже), отчасти нефтегазовая рента.

Бизнес, чтобы выровнять возникающие диспропорции в заработной плате с бюджетной сферой также вынужден увеличи-

вать выплачиваемую заработную плату и, соответственно, цену на производимую продукцию и услуги. Инфляционная спираль, запущенная естественными монополиями, воспроизводится.

Таким образом, чем выше роль естественных монополий в экономике и чем меньше государство способно ограничивать их финансовые аппетиты, тем выше уровень инфляции. Как бы то ни было, выстраивание отношений с естественными монополиями – задача государства. Соответственно, и ответственность за данный источник инфляции несет государство.

Переоценивать значение данного инфляционного фактора все же не стоит. У естественных монополий, как отмечалось выше, большие возможности по перераспределению общественного ресурса в свою пользу, но не бесконечные. Если бы инфляция не подпитывалась иными факторами, естественные монополии довольно скоро вышли бы на уровень, за которым дальнейшее перераспределение общественного пирога в их пользу стало бы невозможно. Общество через различные формы протеста этого просто не допустило бы.

Представляется, что основная причина российской инфляции заключается в стремлении исполнительной власти не допустить чрезмерного укрепления курса рубля.

«Минусы» и «плюсы» инфляции

Прежде чем объявлять «крестовый поход» против инфляции, стоит разобраться, насколько действительно страшна инфляция. Априори ясно, что хорошего в инфляции немного. Но и игнорировать тот факт, что многие экономики успешно развивались при умеренной инфляции, невозможно. Поскольку экономик, в которых наблюдается дефляция, немного, то, видимо, инфляция экономике зачем-то нужна.

♦ «Плюсы» инфляции

Инфляция способствует повышению спроса на товары и услуги. Действительно, как физические, так и юридические лица, видя, что сбережения экономически бессмысленны, стремятся реализовать получаемые доходы как можно быстрее. Структура спроса при этом, очевидно, упрощается: приобретаются те товары и услуги, на которые достаточно операционных доходов. Частично проблема решается активизацией спроса на кредиты: выплачивать высокие проценты психологически легче, зная, что

приобретенный в кредит товар все равно быстро дорожает. И в этом смысле инфляция способствует росту производства.

Инфляция сглаживает социальные последствия изменения структуры цен. Инновационная экономика характеризуется довольно быстрыми изменениями в структуре цен. Появление новых технологий резко меняет структуру спроса на продукцию смежных отраслей. В отсутствие инфляции это может означать падение цен на соответствующую продукцию и абсолютное сокращение доходов работников. Снижение дохода в абсолютном выражении гораздо болезненнее, чем относительное (когда заработная плата на других рабочих местах растет быстрее). С экономической точки зрения это самообман, но с социальной – это демпфирование остроты происходящих структурных сдвигов в экономике.

♦ *«Минусы» инфляции*

Считается, что высокая *инфляция дестимулирует инвестиции*. Инвестору сложно оценить эффективность своих вложений. Действительно, утверждать, что инфляция способствует инвестиционному процессу, возьмутся немногие. Однако следует отметить здесь некоторую подмену понятий: инвестор видит проблему не столько в инфляции как таковой, сколько в непредсказуемости ее регулирования. Например, государство регулирует рост цен на одни товары, а на другие – нет. Расчет эффективности вложений в этих условиях действительно становится разновидностью футурологии. Если же инвестор считает, что подобные ценовые перекосы его бизнесу не грозят, то к инфляции он относится достаточно спокойно: «Будут расти издержки – соответственно увеличу цену на продукцию».

Инфляция однозначно *подавляет инвестиционную активность* через начисление амортизации. Амортизация, направленная на осуществление простого воспроизводства, не может выполнять эту функцию: амортизация, начисленная на основные средства, приобретенные в году t , недостаточна для приобретения таких же основных средств в году t плюс период амортизации. Недостаток средств приходится покрывать из прибыли, естественно, после уплаты налога на нее. То есть чем выше инфляция, тем в большей степени бизнес вынужден финансировать простое воспроизводство из прибыли, что не просто противоречит логике простого воспроизводства, а действительно подавляет инвестиционную активность.

Инфляция подавляет бизнес-активность. Для бизнеса инфляция – это, прежде всего, налог. Действительно, предположим, что для нормального функционирования бизнеса компания должна обладать оборотным капиталом в 1 млн руб. Пусть инфляция равна 100% в год. Тогда, чтобы бизнес нормально функционировал в следующем году (при прочих равных условиях), компания должна увеличить свой оборотный капитал до 2 млн руб. Может она это сделать только из прибыли, а на прибыль, естественно, существует налог в размере 20%. Таким образом, чтобы восстановить свой оборотный капитал, нашей компании необходимо получить прибыль в размере 1250 тыс. руб. и заплатить на нее налог в размере 250 тыс. руб. (20%). Рост цен, конечно, облегчает проблему получения прибыли, но все же цены выросли «только» вдвое, а доход необходимо увеличить в 2,25 раза.

Инфляция подавляет склонность к сбережениям. И это правда, хотя тоже с оговорками. Действительно, склонность к сбережению пострадала бы гораздо меньше, если бы отечественная банковская система обеспечивала положительную доходность по срочным вкладам. Физические и юридические лица, зная, что вне зависимости от уровня инфляции им обеспечен положительный (в реальном исчислении) прирост по вкладам, к инфляции относились бы много спокойнее. Отрицательный процент здесь – не столько результат инфляции, сколько специфика функционирования отечественных банков. Почему реальный процент по вкладам отрицателен? Следствие ли это неумения, нежелания или отсутствия рыночной необходимости для банков обеспечивать положительный процент – самостоятельная проблема, имеющая лишь косвенное отношение к инфляции.

Вполне очевидны *негативные социальные последствия инфляции*. Рост заработной платы в конечном счете, возможно, и соответствует темпам инфляции, но всегда запаздывает, особенно в бюджетной сфере. Таким образом, если налоговые доходы бюджета растут почти в точном соответствии с темпами инфляции, население, как и бизнес, получает свою инфляционную «компенсацию» позже, а значит (в силу природы инфляции), в меньшем объеме. Проблема компенсации инфляции в пенсионных и других социальных выплатах из-за инерционности механизма принятия решений стоит еще острее.

«Политика противодействия укреплению курса рубля»

Правительство РФ находится в непростой ситуации. С одной стороны, оно заинтересовано в сильном товаропроизводителе, с другой – в финансовой стабильности. Эти, казалось бы непротиворечивые задачи, плохо согласуются в российских реалиях. Источник нестабильности – валютная выручка, получаемая при продаже природных ресурсов (прежде всего углеводородных) на экспорт. Действительно, в соответствии с действующим законодательством получаемая российскими экспортерами валюта конвертируется в рубли. Поскольку приток валюты велик, в соответствии с законом спроса и предложения, она должна дешеветь, а рубль, соответственно, укрепляться.

Укрепление рубля для сырьевых компаний неблагоприятно, но не критично. При дорогом рубле растет себестоимость добычи сырья (так, например, при фиксированной заработной плате, при удорожании рубля на ее выплату требуется больше долларов). На конкурентном рынке это означало бы снижение прибыли. Поскольку нефтегазовый рынок в РФ конкурентен лишь весьма условно, производители (в реальности монополии) обладают достаточной рыночной силой, чтобы сохранить приемлемую для себя норму прибыли. Крайним в этой цепочке окажется бюджет – основные потери от укрепления рубля выразятся в снижении абсолютной величины изымаемой ренты. Государство, имея огромные социальные обязательства, в таком развитии событий, очевидно, не заинтересовано.

Однако основные потери от укрепления рубля несет отечественный производитель несырьевых товаров и услуг. По мере укрепления рубля, его продукция становится все менее конкурентоспособна как на внутреннем, так и на внешних рынках. Отсюда стагнация национальной экономики, а в перспективе – и кризис. Иными словами – классический случай «голландской болезни»¹.

Проблема здесь в том, что объем сырьевого экспорта генерирует такой валютный поток, который усиливает национальную валюту (рубль) настолько, что другие товары, производимые в экономике, становятся неконкурентоспособными. Продажа таких товаров на экспорт становится невозможной, так как конвертируемая

¹ См. об этом: [Фетисов, 2006, с. 38–53].

в рубли валютная выручка не покрывает затраты, понесенные при производстве этого товара. На внутреннем рынке эти товары также неконкурентоспособны, так как покупка иностранной валюты и приобретение на нее аналогичных товаров за рубежом оказывается дешевле, чем внутреннее производство. Это фундаментальная проблема, порождаемая наличием в национальной юрисдикции сырьевых товаров (в первую очередь углеводородов), рыночная цена которых существенно выше себестоимости их производства.

В качестве гипотезы выскажем предположение, что данная ситуация отвечает на вопрос: «Почему развитые государства согласны платить столь высокую цену за углеводородное сырье слаборазвитым в промышленном отношении странам вместо того, чтобы найти (в том числе и силовые) решения по снижению этой цены?». Потому, что высокая цена на данный ресурс фактически блокирует развитие национального товаропроизводителя и, напротив, стимулирует производство минимально сложной с технической точки зрения продукции в развитых странах. Высокая цена за нефть и газ – это плата высокоразвитых стран за то, чтобы те страны, которые могут себе позволить выращивание национального товаропроизводителя, этого не делали и, соответственно, не создавали конкурентов товаропроизводителям развитых стран. Нечто подобное и наблюдается в России.

Чтобы не допустить подобного развития событий, Центральный банк России для ослабления рубля вынужден приобретать часть продаваемой компаниями-экспортерами валюты. Интрига в том, что для приобретения валюты ЦБ РФ приходится эмитировать под эти покупки рубли – других ресурсов для ее оплаты у него нет. А это и есть эмиссия. Количество рублей в обращении увеличивается, укрепление курса рубля замедляется. Рублей в обращении становится больше, чем их требуется для нужд экономики. Отсюда – инфляция.

Специфика ситуации в том, что данный вид эмиссии вполне правомерен: деньги эмитируются не потому, что не хватает налоговых поступлений, а под полноценное обеспечение. Центральный банк может в любой момент выставить на продажу приобретенную таким образом валюту и, соответственно, вывести из обращения соответствующее количество рублей. Но финансовой системе от того, что «помыслы чисты», не легче: стоит ЦБ РФ отказаться от поддержки рубля (т.е. покупки валюты) – и инфляция пойдет на убыль.

Таким образом, невмешательство государства в управление валютным курсом ведет к развитию «голландской болезни», неквалифицированное вмешательство – к другим побочным эффектам, таким как инфляция. Возможные пути решения данной проблемы будут рассмотрены ниже.

Инвестиционный процесс в условиях «голландской болезни»

Выше уже рассматривалось влияние инфляции на экономический рост. Подчеркивалось, что минусы инфляции многократно превышают ее плюсы. Однако значит ли это, что для борьбы с ней все средства хороши? Едва ли стоит рассчитывать на консенсус в этом вопросе.

Просматриваются следующие принципиальные направления борьбы с инфляцией:

- 1) прекращение ЦБ РФ покупки валюты, т.е. ревальвирование рубля;
- 2) ужесточение регулирования тарифов естественных монополий;
- 3) ограничение денежной массы через ужесточение условий денежного оборота (увеличение норм банковского резервирования и т.п.);
- 4) наращивание государственного долга;
- 5) запуск крупных инвестиционных программ.

Реальное пространство мер борьбы с инфляцией существенно уже. Прекращение покупки валюты Центральным банком и, следовательно, усиление рубля крайне негативно скажется на отечественной обрабатывающей промышленности. Разрушать реальное производство во имя довольно абстрактной идеи борьбы за приемлемый уровень инфляции, говоря словами Талейрана, «это больше, чем преступление, это ошибка».

Ужесточение регулирования тарифов естественных монополий – необходимая мера для более справедливого распределения инфляционного налога в экономике (в настоящее время естественные монополии страдают от инфляции относительно меньше, так как первыми инициируют повышение цен на свою продукцию), но не решение проблемы в принципе. Наличие лишних денег в обращении будет обесценивать всю денежную массу, независимо от того, будут естественные монополии инициировать рост тарифов или нет.

Ограничение денежной массы через ужесточение условий денежного оборота может быть весьма действенным средством борьбы с инфляцией, но это попытка управлять объектом (экономикой) одновременно нажимая на газ и на тормоз («газ» в данном случае это эмиссия денег под приобретение валюты, «тормоз» – выведение этих эмитированных денег из обращения). Ограничение денежной массы реализуется через ужесточение условий кредита, в первую очередь инвестиционного. Последствия от резкого сокращения инвестиционных программ окажутся хуже инфляции.

Наращивание государственного долга, т.е. изъятие денег из экономики под эмиссию ценных бумаг (государственных обязательств) – это попытка снижения сегодняшнего уровня инфляции за счет переноса проблемы в будущее. Решение слабое, так как, строго говоря, это не решение проблемы инфляции, а ее откладывание на будущее с угрозой перехода проблемы в лавинообразный режим. Действительно, чем больше масштаб обязательств и, соответственно, больший риск их неисполнения, тем выше ставка привлечения средств. Для инвестиций, которые и так неохотно направляются в реальный сектор, появится дополнительный стимул уйти на высокодоходный рынок государственных облигаций, тем самым лишь обостряя проблему выплат по государственным облигациям в будущем.

Единственный реальный метод борьбы с инфляцией – увеличение товарного предложения. Большая сумма цен товаров на рынке – в большей денежной массе они нуждаются.

Системная особенность российской экономики в том, что самый эффективный сектор приложения капитала – добыча полезных ископаемых. В менее эффективные сектора капитал идет либо по остаточному принципу, либо не идет вовсе. При этом продолжающееся развитие добывающего сектора на фоне вялого развития, отчасти стагнации, а в значительной части и просто деградации обрабатывающего сектора, только обостряет указанную проблему. Средства, получаемые от реализации углеводородной ренты, прямо или косвенно повышают уровень жизни российских граждан в целом, и занятых в производстве товаров и услуг, в частности. Именно этот эффект задает уровень зарплатных притязаний российских работников выше, чем они могут себе его позволить в большинстве несырьевых производств (производительность труда в этих отраслях не позволяет оплачивать его на

запрашиваемом уровне). Это делает такие производства нерентабельными, и труд перераспределяется в пользу сырьевых отраслей и производство услуг (причем в основном тех, которые не могут быть импортированы).

Строго говоря, высокие зарплатные притязания россиян, очевидно, не повышают привлекательность инвестиций в сырьевые отрасли, но все же не делают их невозможными. Действительно, относительно высокие издержки на заработную плату не позволяют российскому обрабатывающему сектору конкурировать с производителями из Юго-Восточной Азии. Но стоимость рабочей силы в развитых странах еще выше, чем в РФ, однако это вовсе не означает, что продукция их обрабатывающей промышленности неконкурентоспособна. Таким образом, «голландская болезнь» в России, хотя и зашла достаточно далеко, но полностью российскую экономику не поразила. Поэтому списывать на нее собственные ошибки в промышленной политике неправомерно.

Активизации инвестиционного процесса в несырьевых отраслях препятствует, прежде всего, далекая от совершенства отечественная система институтов и слаборазвитая рыночная и социальная инфраструктура. Если совершенствование отечественной институциональной системы – самостоятельный предмет решений высших органов власти, то развитие инфраструктуры и отечественного бизнеса хорошо вкладывается в логику борьбы с инфляцией. Действительно, с одной стороны, есть достаточно большой приток валюты. С другой, есть очевидная потребность в развитии бизнеса, а также инфраструктуры, за которую традиционно ответственно государство.

Тогда, вместо того, чтобы держать входящую валюту в резервах (тем самым, по описанному выше механизму, разгоняя инфляцию), целесообразно развернуть этот поток в двух направлениях. Во-первых, использовать его как кредитный ресурс для развития отечественного бизнеса, в первую очередь отраслей обрабатывающей промышленности. Во-вторых, резко усилить финансирование инфраструктурных государственных программ¹.

При реализации мощных инвестиционных программ победа над инфляцией осуществляется в два хода: обострение инфляции

¹ Операционное представление реализации этих программ подробно рассматривается в следующей главе.

на инвестиционном этапе и купирование ее на операционной стадии реализации бизнес-проектов. Результатом инвестиций становится значительное увеличение товарного предложения, восстанавливающего соответствие между денежной массой и ее товарным покрытием.

Для борьбы с инфляцией на инвестиционном этапе уместно использовать стратегию наращивания государственного долга. В условиях реализации инвестиционной программы это не просто способ перенести оплату текущих счетов на будущее, а создание основы для оплаты этих счетов в будущем. Проблема здесь – в правильном использовании кредитного ресурса: «Когда кредит используется как инструмент развития при четком регулировании кредитной сферы ... он становится чрезвычайно полезным для хозяйства. Однако когда механизм кредитования используется как заместитель регулярного дохода в условиях стагнирующей экономики, он может стать крайне опасной штукой» [Сапир..., 2013, с. 66].

Рассматриваемый подход может быть реализован только в рамках адекватной современным потребностям институциональной системы. Неправильно настроенная институциональная система исказит направление инвестиционных потоков, направит их «не туда» и реализует не так, как надо. Рынок не примет произведенные товары и услуги в тех объемах или по тем ценам, на которые рассчитывали организаторы бизнеса, – а потенциально сильный российский товаропроизводитель не состоится. Остается вполне реальная галопирующая инфляция. Но даже в этом случае, лучше создать не лучшим образом организованный бизнес и не оптимальную инфраструктуру, чем под флагом борьбы с инфляцией не создавать ни того, ни другого.

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).

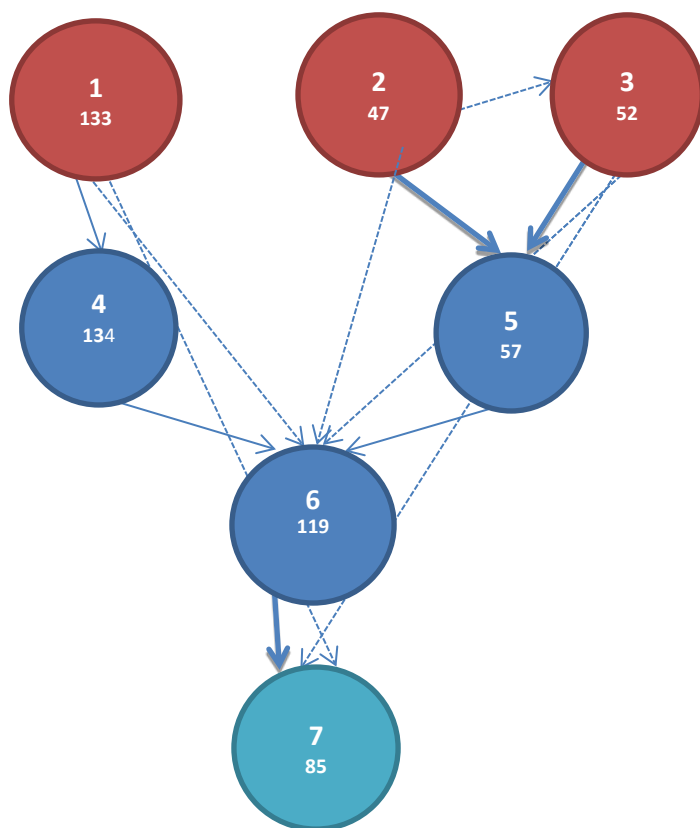


Рис. 5.1. Взаимосвязь основ глобальной конкурентоспособности

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 гоняясь 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, выставив 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 компаний.

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 износится, 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 [May, 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 «заначка 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 резервы 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 «зачатка» 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: «Давай 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:										
Прямые инвестиции	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
Портфельные инвестиции	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
Прочие инвестиции	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 получают 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. Считающиеся 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 обывденного 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, граждане 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 имеющихся и будущих вкладчиков. Выскажем предположение – не отпугнут. Проблема здесь не столько в наличии доверия или его отсутствии, сколько в отсутствии реальных альтернатив сохранению 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 состоятельным. 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, создания 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, – 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, кратко 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 перекладывания 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 отстаивать 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 выиграли 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 «благаабстракция», 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 наработывания 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 ныть 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 авиаалайнера: «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 миноритария 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 третьестепенная: 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 малоконструктивный 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 русской 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 разноразнокачественны 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 автосборочным концернам 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, регулирующую 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 удастся 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 бизнеса 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 [Евсеев 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.

Заключение

Принципиальное отличие инновационной экономики от традиционной в том, что разработка прорывных технологий – основы инновационной экономики – требует серьезных затрат. Окупиться такие затраты редко могут в рамках национального рынка, и их осуществление оправданно только в расчете на глобальный рынок. Создание полноценной инновационной экономики практически невозможно в закрытой экономике. Таким образом, в автаркическом режиме или в составе небольшой группы маргинальных государств инновационную экономику создать нельзя. Создание инновационной экономики предполагает широкое взаимодействие с остальным миром.

Мировой опыт создания инновационных экономик доказывает невозможность их создания без активного участия государства. Тем не менее вопрос о формах участия государства в этом процессе вызывает широкую дискуссию: должно ли государство само строить инновационную экономику или его задача ограничивается созданием условий, благоприятствующих созданию инновационной экономики субъектами экономики? В действительности всегда обсуждается компромисс между этими вариантами, точнее его границы – будут они расположены ближе к первому или ближе ко второму пути. В обществах с давно сложившимися и развитыми рыночными отношениями баланс обычно несколько сдвинут в сторону второго варианта. В обществах, в которых рыночные традиции не столь сильны, например в России, баланс, напротив, тяготеет к первому варианту.

Дискуссия об оптимальном балансе между прямыми действиями государства по созданию инновационной экономики и его ролью «институционального стража» при ее развитии под действием рыночных сил в действительности маскирует более фундаментальную проблему. При создании основ инновационной экономики развитые страны проводят одну внутреннюю и внешнюю политику, а при развитии уже созданной – другую. Интересы стран с развитыми основами инновационной экономики заключаются в дальнейшем развитии этих основ, чему, в том числе, способствует выход со своей продукцией на рынки других стран. Интересы менее развитых в указанном смысле стран состоят в формировании своих сильных товаропроизводителей. В период становления национальный товаропроизводитель неконкурентоспособен по отношению к зарубежному, уже состоявшемуся товаропроизводителю и без государственной поддержки и защиты выжить не может. Таким образом, роль государства в создании инновационной экономики критически важна, но формы ее реализации в разные периоды становления этой

экономики различны: на этапе становления она – созидательно-охранительная, на этапе развития – поддерживающе-охранительная.

Позиция российского государства по проблеме создания инновационной экономики не вполне ясна. С одной стороны, недостатка в декларациях о необходимости создания инновационной экономики нет. С другой – программа реальных действий по проведению этих деклараций в жизнь просматривается плохо. Фактически российская экономика развивается в значительной степени стихийно. Делегирование же национальных приоритетов развития страны стихии рынка с неизбежностью приводит к вырождению отечественной экономики в ресурсный центр мировой экономики.

Действительно, основная часть имеющегося инвестиционного ресурса направляется на поддержку деградировавшего производственного аппарата промышленности и недостаточна для его качественного преобразования. Необходимость структурных сдвигов в развитии отраслей инновационной экономики декларируется, но реальные приоритеты развития страны – это развитие ТЭКа, более или менее развитая металлургия и производство пищевых продуктов, а также символическое производство сложной технической продукции.

Сколько-нибудь выраженного смещения инвестиционной активности в сторону производства продукции с высокой добавленной стоимостью за последние пять-семь лет не наблюдается. Так, инвестиции в высокотехнологичные отрасли растут, но их доля в совокупных инвестициях снижается. Затраты на исследования и разработки увеличиваются, но в совокупных инвестициях их доля также уменьшается. Россия на исследования и разработки относительно своего ВВП тратит меньше развитых стран, при этом многократно меньше в абсолютном выражении, чем такие страны, как Германия, Япония, Китай и, особенно, США. В структуре затрат на исследования и разработки более чем 90% – это текущие затраты и лишь в крайне незначительной степени – капитальные. При этом основная часть текущих затрат – это затраты на оплату труда и страховые платежи. Более 90% российских предприятий в течение года вообще не осуществляют технологических инноваций (в ФРГ, например, таких компаний не более 1/3). В малом бизнесе инновационная деятельность практически не просматривается.

Доля России в мировом производстве сложной технической продукции устойчиво и быстро падает. Если доля инновационной продукции и услуг в их совокупном внутреннем выпуске составляет около 7%, то для мирового рынка доля действительно новых товаров и услуг в этом объеме не превышает 0,1% – новые продукты и услуги, появляющиеся в России, лишь в редчайших случаях являются новыми для мира. Российский производитель оттесняется на периферию глобальной эко-

номики. Он все больше сосредоточивается на сравнительно простых технологических операциях (сборка, сервис), постепенно уступая функции формирования технологической среды современного общества другим, более развитым экономикам. Таким образом, инновационный потенциал российской промышленности невелик. Он позволяет поддерживать имеющийся технологический уровень лишь в ограниченном формате: деградация по достаточно широкому кругу отраслей компенсируется отдельными, часто значимыми, достижениями по более узкому кругу отраслей. Россия проигрывает в мировой инновационной гонке.

Опыт стран БРИКС по созданию конкурентоспособной экономики показывает, что лучшие (относительно российских) результаты по инновационности и конкурентоспособности достигаются не за счет прорывных достижений в каких-то областях, а за счет отсутствия крупных провалов. Так, сравнительно высокий по мировым меркам уровень развития российской инфраструктуры и хорошая макроэкономическая стабильность нивелируется неприемлемо низким качеством отечественных институтов, невысокой эффективностью рынка товаров и услуг и неразвитостью финансового рынка. Ни в Бразилии, ни в Индии, ни в Китае, ни (отчасти) в Южной Африке столь глубоких, как в России провалов нет. В результате, не самые выдающиеся на мировом фоне достижения стран БРИКС дают заметно лучший кумулятивный результат при создании конкурентоспособной инновационной экономики, чем отдельные российские достижения, которые не могут быть эффективно реализованы в целом неблагоприятной для них среде.

При этом доля инвестиций в основной капитал в ВВП в РФ примерно соответствует и даже превышает аналогичный показатель в развитых странах. Если еще в начале 2000-х годов для РФ был характерен катастрофически малый объем инвестиций, то в течение первого десятилетия нового века Россия находилась в группе стран лидеров по темпам прироста инвестиций. Тем не менее РФ продолжает оставаться в группе стран – аутсайдеров по абсолютным объемам инвестиций на душу населения. Страна, претендующая на статус развитой, не может обеспечить этот статус при инвестициях в экономику кратно меньших, чем в других развитых странах.

Действительно, основные фонды в РФ изношены почти на 50%. При этом оценка получена на основе данных по балансовой стоимости основных фондов без учета инфляции. Стоимость основных фондов с длительными сроками службы, таким образом, занижается, а стоимость молодых фондов, напротив, относительно завышается. Расчет в восстановительных рыночных ценах даст более высокую оценку износа. Расчеты на основе модифицированного показателя фондовооруженности (остаточная балансовая стоимость основных фондов на одного работни-

ка), отражающие реальную, а не в известном смысле мнимую (с учетом накопленного износа) фондовооруженность, показывают, что фондовооруженность российского рабочего места кратно ниже аналогичной величины, фиксируемой в развитых экономиках. Так, в РФ она составляет всего 15% от уровня США, правда, российское отставание довольно быстро сокращается.

Низкая фондовооруженность предопределяет невысокую производительность труда: в РФ она примерно втрое ниже, чем в США но, как и в случае с фондовооруженностью, отставание сокращается. Правда, позитивные результаты по росту добавленной стоимости на одного работника наблюдались в период быстрого роста цен на топливно-энергетические ресурсы. С учетом существенных объемов их добычи в РФ естественно предположить, что часть (возможно, немалая) рассмотренного роста – не более чем резко увеличившаяся в цене природная рента. Обращение к отраслевой динамике роста производительности труда, не подверженной рентному искажению, показывает обоснованность этого предположения.

Возникает естественный вопрос: «Сколько инвестиций необходимо привлечь в российскую экономику, чтобы вывести отечественную технологическую систему на уровень развитых стран?». Российская экономика станет конкурентоспособной тогда, когда фондовооруженность отечественного рабочего места достигнет уровня развитых стран. Это означает, что в экономику России требуется вложить как минимум 12 трлн долл., т.е. примерно 36 годовых российских инвестиционных бюджетов 2012 г. Если оценивать фондовооруженность российского рабочего места по ППС (по ВВП), потребность в инвестициях меньше, но также очень велика – 5 трлн долл. Но расчет потребности в инвестициях на основе показателя ППС по ВВП не корректен. ППС же по инвестиционным товарам еще в 2008 г. почти сравнился с рыночным курсом, в настоящее время это различие, вероятно, еще меньше. С каждым годом потребность в инвестициях только растет.

Соответствуют ли темпы роста инвестиций, представленные в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» и «Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года», заявленным целям этих документов? Прогнозные расчеты показывают, что при темпах роста инвестиций, заданных в госпрограммах и упомянутом выше прогнозе, – нет, не соответствуют. Однако если темпы роста инвестиций в РФ удалось бы сохранить на среднегодовом уровне 2005–2012 гг., ответ положительный: в 2037 г. фондовооруженность в РФ и США сравняется. Для этого требуется (при предположении, что в США не увеличатся темпы роста инвестиций в экономику) –

выдерживание среднегодового темпа роста инвестиций в 1,0845. Это высокий показатель, но не фантастический. Именно с таким среднегодовым темпом росли инвестиции в российскую экономику в течение семи лет, включая кризисный 2009 г., когда инвестиции сократились на 13,5% к 2008 г. – не самому благополучному году в отечественной экономической истории.

Расчеты свидетельствуют – целевые установки Государственной программы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года» и «Прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» ориентируют экономику на сокращение относительного, но не абсолютного отставания от развитых экономик. Если темпы роста инвестиций в среднесрочной перспективе будут ниже, чем в 2005–2012 гг., выйти на технологический уровень развитых экономик даже в долгосрочной перспективе (до 2040 г.) не удастся.

Ситуация в отдельных отраслях экономики не лучше. Так, фондовооруженность в добывающей промышленности, казалось бы, одной из самых благополучных с финансовой точки зрения российских отраслей, не превышает 14–23% от американского уровня (в зависимости от методики счета). Даже в обрабатывающей промышленности фондовооруженность, хотя и символически, но выше. Низка фондовооруженность в образовании. А в сельском хозяйстве и, в особенности, в распределении электроэнергии, газа и воды, по меркам развитых стран, фондов почти и вовсе нет. Подчеркнем, что полученные результаты – следствие используемой методики расчета (расчет фондов проводится по остаточной, а не по полной балансовой стоимости основных фондов). Очевидно, что и в российской энергетике и в других инфраструктурных системах фонды есть, просто степень их износа высока. Российское отставание в фондовооруженности постепенно сокращается, но темпы этого сокращения, а, главное, накопленный абсолютный разрыв таковы, что ни о какой достаточности инвестиций в российскую экономику на современном этапе говорить не приходится.

Производительность труда в добывающих отраслях РФ примерно втрое ниже, чем в США, при этом отставание быстро сокращается. В обрабатывающей промышленности ситуация иная. Производительность труда здесь ниже американской уже в семь раз, и разрыв стабилизировался.

Почти весь прирост производительности труда (в сельском хозяйстве – весь) в отраслях народного хозяйства (кроме добывающей промышленности) поглощается ростом заработной платы. Это неплохо с точки зрения достижения краткосрочных социальных целей, однако цена решения социальных задач оказывается высокой: в сколько-нибудь

значимых масштабах перестает создаваться инвестиционный ресурс, что является существенным ограничением для развития производительных сил страны. В США же выработка на одного занятого растет существенно быстрее, чем заработная плата, и это соотношение практически не зависит от рассматриваемой отрасли.

По всем рассмотренным отраслям народного хозяйства потребности в инвестициях, необходимые для доведения фондовооруженности рабочего места до американского уровня, растут. Так, если в 2004 г. для того чтобы выйти на американский уровень по фондовооруженности рабочего места, в отечественную добывающую промышленность требовалось инвестировать 191 млрд долл., то в 2012 г. – уже 410 млрд долл. (правда, в текущих ценах).

Отрасли российского народного хозяйства серьезно недоинвестированы. В сельском хозяйстве для достижения американского уровня фондовооруженности требуется 10 бюджетов, в добыче полезных ископаемых вообще «всего» 7 бюджетов, в обрабатывающей промышленности – 11. Отметим, что еще несколько лет назад таких бюджетов требовалось кратно больше. Основной прорыв наблюдался в 2005–2008 гг. – периоде быстрого роста инвестиционной активности в РФ и стагнации и даже снижения объема инвестиций в США в период кризиса. Посткризисное восстановление экономики в РФ происходило болезненное, чем в США, поэтому отставание от США в 2009 г. заметно возросло (свою роль здесь сыграло и резкое ослабление рубля). С началом восстановления российской экономики в 2010 г. ситуация начала улучшаться, но пока можно говорить лишь о стабилизации степени отставания от США, а не о значимом его сокращении.

Если темпы роста инвестиций в добывающие производства в среднесрочной перспективе сохранятся на уровне среднегодовых темпов 2005–2012 гг., а превышение темпов роста фондовооруженности над темпами роста инвестиций будет постепенно уменьшаться, то фондовооруженность российского рабочего места в добывающей промышленности сравняется с американским в 2029 г. (при предположении, что фондовооруженность в американской добывающей промышленности будет расти с тем же темпом, что и в последние пятнадцать лет).

Если исходить из данных, заложенных в российские программные документы, то к 2040 г. фондовооруженность в российской добывающей промышленности вплотную приблизится к американскому уровню. Слабость предпосылок Прогноза в том, что разработчики госпрограмм и Прогноза сами не очень верят в возможность выхода на запланированные темпы роста инвестиций. С другой стороны, в США явно взят курс на достижение ресурсной независимости от остального мира, что привело к заметной активизации инвестиций в добывающие производства в

последние годы. Весьма вероятно, что этот курс не только сохранится, но и усилится. Оба этих фактора увеличивают вероятность того, что разрыв в фондовооруженности добывающих производств обеих стран к 2040 г. окажется больше расчетного.

Прогнозные расчеты говорят о том, что в случае реализации лучшего сценария (очевидно, нереального: темпы роста инвестиций в обрабатывающие производства сохранятся на уровне средних по этим отраслям темпам за 2005–2012 гг.) российская фондовооруженность сравняется с американской в 2035 г. При реализации целевого (правительственного) сценария по темпам прироста инвестиций и в долгосрочной перспективе (до 2040 г.) фондовооруженность в рассматриваемой отрасли будет ниже, чем в США, при этом относительный разрыв сократится, а абсолютный возрастет.

Проблема повышения производительности труда, решаемая через рост фондовооруженности, помимо явной – затратной – составляющей имеет и другую сторону: высвобождение работников. Общество по социальным причинам может вынести не только значимое, но даже сколько-нибудь существенное увеличение производительности труда только в условиях не просто сокращения неэффективных рабочих мест, а перетока рабочей силы от менее производительных рабочих мест к более производительным. Тогда немалые затраты по повышению фондовооруженности существующих рабочих мест должны сопровождаться сопоставимыми затратами по созданию новых. Собственно, этот эффект затрат второго уровня и порождает объем инвестиций, необходимый для модернизации отечественной экономики, представленный выше.

Как предполагается решать задачу создания инновационной экономики?

Российская Федерация прошла непростой путь от фактически ручного управления при решении острых, но частных текущих вопросов в отдельных отраслях экономики на более или менее проблемных территориях в 90-х годах прошлого века к программному подходу в управлении в настоящее время. Разработаны: «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» и приложение к ней – «Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов». На основе Концепции принята «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

Для программных документов характерен уход от острых вопросов российской экономической реальности, ориентация на усиление присутствия государства во всех сферах хозяйственной деятельности без четкого определения ответственности за результаты этого присутствия.

Здесь лишь просматриваются элементы проектного подхода, который предполагает четкое формулирование цели, выявление задач, которые необходимо решить для достижения поставленной цели, разработку сетевого графика и диаграммы Ганта, визуализирующих процесс достижения цели проекта, определения бюджетов, сроков и исполнителей каждой задачи. В Стратегии предложены, с одной стороны, не самые сильные решения сложных задач, стоящих перед экономикой РФ, а с другой, – неубедительные механизмы их реализации. Таким образом, если инновационная экономика в России и будет построена, то произойдет это не благодаря «Стратегии инновационного развития РФ до 2020 года», хотя и не вопреки ей.

На основе Концепции и Стратегии разработаны более 40 государственных программ, операционализирующих переход исполнительной власти на программный метод управления экономикой. Ни в целях программ, ни в задачах, которые предстоит решить, ни в последовательности действий, которые необходимо предпринять, чтобы достичь соответствующих целей, не прослеживается жесткой, направленной на достижение главной цели проекта логики. В текстах программ много правильных слов о том, что происходит в российской экономике и что требуется сделать, чтобы изменить ситуацию в лучшую сторону. Но эта «правильность» не трансформируется в ответственность за конкретные изменения. Предлагаемые индикаторы достижения целей либо лукавы, либо формальны (и потому заведомо легко выполнимы), либо так «рассыпаны» по разным программам и подпрограммам, что ответственных за их выполнение все равно не найти. Предложенные программы являются скорее набором разрозненных действий, а не единым проектом создания инновационной экономики в РФ.

По нашему мнению, принятые программы нуждаются в доработке. Основное направление – более строгое следование методологии программного подхода. В первую очередь, это жесткое выстраивание вертикальной логики проекта создания инновационной экономики в РФ (цель – задачи – виды деятельности с соответствующей иерархизацией разработанных программ и планом-графиком их реализации). Затем – уточнение системы объективно-проверяемых индикаторов для каждого уровня вертикальной логики; выделение ресурсов (как финансовых, так и организационно-правовых), достаточных для выхода на целевые ориентиры соответствующего уровня.

Программный метод обладает немалым управленческим потенциалом. Пока этот потенциал используется не полностью. Необходимо настроить работу так, чтобы инновационная экономика строилась благодаря, а не параллельно рассмотренному комплексу государственных программ.

В настоящей монографии показано, что российское общество плохо усвоило урок, преподанный историей распада Советского Союза. В течение последнего десятилетия XX века ни о какой внутренней сбалансированности в развитии технологической системы, подготовке кадров и институциональной системы говорить не приходилось. Революционное, практически одномоментное разрушение действующей многие десятилетия институциональной системы сопровождалось ее заменой новой, рыночной системой, которая вводилась явочным порядком, ломающим культурные нормы и без того дезориентированного общества в первые годы реформ. Новые институты создавались под задачу скрепить, стабилизировать распадающийся постсоветский социум. Эта задача была решена, а для решения другой задачи – развития – в значительной степени стихийно формирующаяся институциональная система и не предусматривалась. Соответственно, не была заложена и основа для институтов развития.

Российское общество, с трудом выдержавшее институционально-культурный шок первой половины 1990-х годов, с готовностью приняло резкое торможение институциональных реформ, «окукливание» «сырых» институтов, сформировавшихся на изломе общественно-политической системы, знаменитую «стабильность» первой половины 2000-х. Существенно увеличившиеся рентные поступления, компенсирующие доходы, выпадающие из-за деградации отечественной производственной системы, не создают дополнительных стимулов развития институциональной системы. Российские институты оказались в ловушке высокой сырьевой конъюнктуры.

Сложившаяся институциональная система в целом и налоговая, в частности, «сформировали» российский производственный сектор под потребности мировой экономики: глобальная экономика приняла российские энергоресурсы и энергоемкую продукцию экологически безупречных производств (черные и цветные металлы, продукты химической промышленности и др.). В результате Россия получила не сбалансированную экономику, а мощнейший импульс по выстраиванию собственной экономики в интересах глобальной экономики.

Данное положение может быть исправлено только в результате существенного изменения подходов в проводимой промышленной политике. В исследовании доказывается, что для того чтобы повысить конкурентоспособность 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.

Если в погоне за эффективностью страна заходит слишком далеко в международном разделении труда при создании цепочек стоимости, то она, не имея возможности восстановить оказавшиеся по разным причинам недоступными технологические переделы, не просто теряет конкурентоспособность, а может быть вообще выключена 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. Создание устойчивой, надежной технологической системы не снимает задачу того, чтобы такая система оставалась эффективной. Эффективной она может быть только тогда, когда затраты на создание новых технологий окупаются на рынках, существенно превышающих национальный.

Это возможно, если система является самостоятельным центром создания стоимости, к которому тяготеют другие экономики. 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, создания развитой экономики в РФ и задания вектора тяготения к ней других экономик, иными словами – формирования многополярного мира. Таким образом, российская промышленная политика не может ограничиваться рамками национальных границ. Успешной в современных условиях может быть лишь та промышленная политика, которая обеспечивает не просто благоприятные условия для осуществления инвестиционного процесса, но и масштабные трансграничные потоки капитала, товаров и услуг.

Локомотивом создания инновационной экономики в РФ являются бюджетные инвестиции, за которым идут частные инвестиции. Так, развитие технологической системы следует за созданием производственной и транспортной инфраструктуры, а не наоборот. Куда 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 снижающихся бюджетных инвестиций.

Государство должно формировать заказ на создание и развитие ключевых технологий. Основная проблема – формат реализации этого курса. Работа в режиме традиционного госзаказа и бюджетного финансирования создания ключевых технологий с высокой вероятностью ведет к традиционному для современной России результату: выделенные деньги тратятся, а результат оказывается не вполне тот, что ожидался. Степень отличия факта от ожиданий определяется глубиной понимания потребностей рынка разработчиками технического задания на соответствующую технологию. Знание рынка не возникает из ниоткуда и не компенсируется техническим профессионализмом.

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 целесообразно применять и при поддержке экспорта: усиленная господдержка экспорта в первые годы выхода технологически новой продукции на рынок, и постепенное ее сворачивание по мере закрепления соответствующей продукции на рынке.

В части развития транспортной инфраструктуры целесообразно разработать 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, – 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 создание новых (ряд материалов под такую задачу в РФ не производится).

В автомобилестроении можно предложить проект, обеспечивающий снижение потребления моторного топлива выпускаемыми в РФ ав-

томобилями 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 требуют новых инженерных решений, создания принципиально новых производственных мощностей, ставят сложные задачи перед ИТ-сферой. Список проектов в различных областях экономики можно продолжить.

Требуется активизировать государственную поддержку национального производителя на международных рынках. Необходимо создание государственной структуры, ответственной за поддержку экспорта компаний не только крупного, но и 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.

Качество государственной поддержки национального производителя на международных рынках легко измеримо. Если перед ведомством, ответственным за внешнеторговую деятельность, поставить задачу обеспечения хотя бы 15-процентного 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.

Анализ собственных источников инвестиций показал, что финансовые возможности российского бизнеса по созданию инновационной экономики невелики. Значительная часть прибыли российских предприятий в условиях стабильно высокой инфляции – не более чем недоначисленная амортизация, которой с трудом хватает на поддержание простого воспроизводства. Аккумулирование же финансового ресурса, достаточного не только для поддержания производства, но и на смену используемой технологии, скорее исключение, а не правило для российского бизнеса. Возможности повышения роли собственных ис-

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

точников в финансировании роста есть. Прежде всего это снижение сроков амортизации производственного оборудования. Действительно, если государство не может обеспечить низкую инфляцию, то будет справедливым снизить инфляционный налог на осуществление даже не расширенного, а хотя бы простого воспроизводства.

Определенные резервы есть и в увеличении нормы накопления. Однако социальные ограничения едва ли позволят воспользоваться этими резервами в сколько-нибудь значимой степени. Эти же ограничения существенно сужают круг возможностей по снижению налоговой нагрузки на бизнес в целом, хотя и оставляют поле для маневра в части усиления стимулирующей роли налоговой системы.

Так, НДС экономически запрещает непроеизводительную с точки зрения наполнения бюджета деятельность. Таким образом, фискальную функцию НДС выполняет хорошо. Зато стимулирующая функция налога вызывает сомнения. Если НДС что и стимулирует, так это добывающую промышленность. По форме это налог на добавленную стоимость, а по источнику налогообложения это стоимость, созданная не трудом, а природой. Рациональное поведение бизнеса – сконцентрироваться на извлечении природных ресурсов и только в случае ограничения доступа к ним (имеющейся монополии, например), искать иную сферу приложения своих сил. Деятельность здесь будет заведомо сложнее, чем работа со стоимостью, созданной природой – создать конкурентоспособный товар труднее, чем взять востребованный рынком продукт из недр.

Таким образом, в российских условиях НДС фактически подавляет производство товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью. При декларируемом курсе на создание инновационной экономики – а это, в первую очередь, высокая наукоемкость и относительно малая материалоёмкость – использование НДС представляется спорным.

Определенное понимание проблемы наблюдается в российской хозяйственной практике. Так, главой 21 Налогового кодекса РФ предусмотрено довольно большое число льгот по НДС. Правда, непосредственное отношение к созданию инновационной экономики из них имеют немногие. Речь не идет о полном отказе от НДС, но уменьшение ставки НДС с одновременным соответствующим увеличением ставки налога на прибыль создаст дополнительные стимулы для перехода от ресурсоориентированной к инновационной экономике в РФ.

Не способствует созданию инновационной экономики и высокая инфляция. Однако проблема не столько в инфляции, сколько в неадекватности методов борьбы с ней. Действительно, основных факторов сравнительно высокой инфляции в РФ два: стремление ЦБ РФ регулировать курс рубля к бивалютной корзине и монополистическое ценообразование. Поддержка курса рубля (в случае его отрыва от рыночных

значений) вынуждает ЦБ эмитировать рубли для покупки валюты, что односторонне влияет на цену национальной валюты. В 2014 г. ЦБ планирует эту практику прекратить, что не может соответствующим образом не сказаться на уровне инфляции. Но главная причина инфляции – устойчивый рост тарифов естественных монополий, на которые ЦБ РФ воздействовать не может. Борьба же с инфляцией методами, неадекватными природе этой инфляции, очевидно не только бесперспективна, но и вредна для экономики в целом, так как «тяжелое лекарство прописывается больному не с той болезнью организма».

Проблема здесь не в мягкости кредитно-денежной политики Центробанка, а неиспользование кредитов, выданных ЦБ банковской системе в порядке рефинансирования, на инвестиционные цели. Основное направление усилий – 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. Дальнейшая же деградация производства, вызванная, в том числе, 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 адресными мерами государственной поддержки.

Тем не менее внутренних источников накоплений в РФ для успешного создания инновационной экономики недостаточно. Страх, что значимые активы окажутся в руках чужих собственников в современных реалиях не более чем фобия людей, считающих, что лучше остаться во все без промышленности, чем использовать для ее подъема иностранный капитал. При этом исторический опыт советской индустриализации свидетельствует, что потеря контроля – это последнее, чего следует опасаться. Когда на основе воссозданной промышленности появятся сильные финансово-промышленные группы, проблема собственности в значительной степени решится сама собой, как она уже решается в добывающей промышленности: «чужие здесь не ходят».

Ресурсы мирового рынка капитала достаточны, чтобы восстановить российскую экономику. Рынок капитала открыт для стран с адекватной

современным требованиям институциональной системой. Собственно, он и существует потому, что в некоторых экономиках одновременно эффективны инвестиции (с точки зрения соотношения затрат и результатов) и эффективно защищены права собственности на эти инвестиции. Если государство не может создать адекватную современным требованиям институциональную среду, оно будет вынуждено содержать те экономики, которые могут это сделать.

Обращение к статистическим данным показывает, что чем выше уровень развития экономики страны, тем больше внешний долг страны, и наоборот. Для крупных экономик еврозоны внешний долг измеряется триллионами долларов, для относительно небольших стран – сотнями миллиардов долларов. Чем более развита страна, тем, в общем случае, большим долгом она обладает. Таким образом, внешние финансовые ресурсы являются значимым фактором создания развитой, в том числе инновационной экономики.

При этом 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? Российские внешние активы заметно превышают 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. В настоящей книге доказывается, что это положение следует принципиально изменить. Отечественная промышленная политика должна мотивировать российского инвестора оставаться в отечественной юрисдикции, а иностранного инвестора, напротив, привлекать в российскую экономику.

В условиях объявленных против России экономических санкций рассмотренный подход может показаться не слишком актуальным, но, очевидно, санкции и были введены для того, чтобы, ограничив приток инвестиций в российскую экономику, остановить ее развитие. От того, сумеет российская исполнительная власть сломать сценарий санкций, т.е. привлечь иностранный капитал из неэффективных экономик в свою, ставшую более эффективной экономику, в значительной степени зависит, состоится ли РФ как самостоятельное государство, или оно будет жестко переформатировано под нужды глобальной экономики.

Основное препятствие здесь – неадекватная институциональная среда. Так, приверженность принципу конкуренции в РФ зачастую приводит к последствиям, противоположным тем, которые изначально ожидались. Действительно, с вступлением России в ВТО равные прави-

ла стали применяться к неравным агентам: слабый отечественный производитель стал «на равных» конкурировать с сильным зарубежным. В российских условиях приверженность принципу свободной конкуренции в действительности означает осуществление действий, формально этому принципу противоречащих: поддержка и преференции слабому отечественному производителю и отказ от этих действий, когда производитель становится сильным. Простое субсидирование слабого производителя не делает его сильным, а только консервирует отсталость. К мерам, решающим эту проблему, можно отнести следующие: допуск на внутренний рынок иностранного производителя на условиях локализации производства и вывод на новый уровень государственно-частного партнерства. В рамках последнего государство берет на себя финансирование тех затрат, которые по разным причинам не готов взять на себя бизнес (создание производственной и социальной инфраструктуры и др.). Бизнес, в свою очередь, контролирует как эффективность осуществления всех затрат, так и коммерческую состоятельность осуществляемых проектов в целом.

Организационная схема реализации государственно-частного партнерства может быть представлена следующим образом. Формулируется цель проекта, которая удовлетворяет условиям конкретности, измеримости, четкой ориентации во времени, контролируемости. Разрабатывается календарный план реализации проекта с представлением ответственных за реализацию каждого этапа, бюджета этапа и источников финансирования. 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. Опыт управления крупными проектами говорит о том, что после нескольких итераций всегда находятся руководители, способные эффективно решать стоящие перед ними задачи.

Данная схема предполагает введение оценки деятельности госорганов по достигнутым результатам. Подход не нов, но на стадии его реализации сотрудники госаппарата, как правило, стремятся выхолостить его содержание. Для этого используются различные приемы: ставятся размытые цели, формулируется заведомо большой список внутренние противоречивых отчетных показателей, используемые показатели не удовлетворяют требованиям конкретности, измеримости, четкой ориентации во времени.

Ситуация меняется, если показатели формулируются в терминах решения крупной социально-экономической задачи: роста регионального ВВП, роста доходной части бюджета, достижения ввода определенного количества квадратных метров жилой площади, обеспечение уров-

ня безработицы, не превышающего определенный пороговый уровень, достижение регионом заданного места в рейтинге инвестиционной привлекательности и т.п.

Агрегированный показатель невозможно достичь при низкой квалификации отвечающих за него сотрудников и, тем более, при злоупотреблении служебным положением. Действительно, нельзя одновременно создавать невыносимые для бизнес-деятельности условия 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 бесконечно администрировать малый бизнес и решать проблему занятости.

Рассмотренный подход позволит через институциональную реформу запустить процесс генерации финансовых потоков, которые, направляясь в сферу производства и образование, создадут устойчивую положительную связь: адекватные современному уровню развития общества институты – устойчивый рост на инновационной основе сферы производства товаров и услуг. Природные же ресурсы должны быть использованы как стартовый капитал, который позволит запустить модернизацию российской экономики на новом уровне институционального развития. Как отмечал Председатель Государственной думы Федерального собрания РФ С. Нарышкин, «строить эффективные институты и сложнее, и дороже, а эффект здесь приходит позже. Но только так можно привлечь долгосрочных партнеров. И только так можно обеспечить цивилизованное и устойчивое экономическое развитие на долгие годы вперед» [Нарышкин, 2013, с. 47].

Создание инновационной экономики в РФ – сложная задача, которая потребует решения заведомо большего числа проблем, чем рассмотрено в настоящей монографии. Тем не менее, по мнению автора, следует начать с перечисленных и быть готовыми к появлению новых фундаментальных вызовов. Период расслабленного следования за стихийно развивающимися событиями закончился. Для реализации рассмотренного в работе подхода в первую очередь требуется политическая воля. В случае успешной перенастройки институциональной системы природные ресурсы страны будут работать на формирование современной инновационной конкурентоспособной экономики. Если сделать этого не удастся, дискуссия про объективные трудности создания инновационной экономики, «ресурсное проклятие» продолжится еще не одно десятилетие. За это время в российской экономике появятся внешние по отношению к ней силы, которые сумеют решить проблему «проклятия», но уже без участия российских граждан.

ЛИТЕРАТУРА

- Авианпром:** SuperJet летит в Джакарту // Эксперт. – 2014. – № 4. – С. 4.
- Аганбегян А.** Экономика России на распутье. – М.: Астрель, 2010. – 379 с.
- Акиндинова Н.В., Кондрашов Н.В., Чернявский А.В.** Фискальное стимулирование российской экономики и бюджетная устойчивость // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 90–108.
- Акиндинова Н.В., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г.** Российская экономика на повороте // Вопросы экономики. – 2014. – 6. – С. 4–17.
- Алексеев А.В.** Налоги, которые мы (нас?) выбирают // ЭКО. – 2008. – № 8. – С. 17–33.
- Алексеев А., Кузнецова Н.** Инновационный потенциал реального сектора: неутраченные иллюзии? // Экономист. – 2013. – № 12. – С. 12–26.
- Андрюшин С.А., Кузнецова В.В.** Монетарные инструменты регулирования притока иностранного капитала // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 45–58.
- Аузан А., Сатаров Г.** Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 65–73.
- Барсукова С.Ю., Леденева А.В.** От глобальной коррупционной парадигмы к изучению неформальных практик: различие в подходах аутсайдеров и инсайдеров // Вопросы экономики. – 2014. – № 2. – С. 118–132.
- Белл Д.** Грядущее постиндустриальное общество. – М.: Академия, 1999. – 782 с.
- Березинская О.Б., Ведев А.Л.** Инвестиционный процесс в российской экономике: потенциал и направления активизации // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 4–6.
- Бессонов В.А., Воскобойников И.Б.** О динамике основных фондов и инвестиций в российской переходной экономике // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – № 2.
- Бессонова О.Э.** Институциональная матрица для модернизации России // Вопросы экономики. – 2012. – № 8. – С. 122–144.
- Блохин А.А.** Институциональные рамки и факторы экономического роста в России в перспективе // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 6. – С. 52–59.
- Борисов В.Н., Почукаева О.В.** Инновационное развитие машиностроения // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 1. – С. 38–51.
- Буданов И.А.** Ресурсы и условия развития инфраструктуры в РФ // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 5. – С. 34–49.
- Вальтух К.К.** Воспроизводство и ценообразование. Теория. Исследования системной статистики. Т. 3: Динамика затрат труда. Динамика оплаты труда. Ч. 1 / ИЭОПП СО РАН. – М.: Янус-К, 2013. – 739 с.
- Вальтух К.К.** Закономерности краткосрочной экономической динамики. Теория. Статистические исследования. Критика макроэкономики. – М., 2005.

Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. – М., 2001.

Вальтух К.К. Краткосрочная динамика отраслевых цен. Теория. Исследования системной статистики. – М., 2007.

Вальтух К.К. Эффективность производства и инфляция // ЭКО. – 2009. – № 4. – С. 74–92.

Власюк Л.И., Минакир П.А. Долгосрочный региональный прогноз: синтез технологического и экономического подходов // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 2. – С. 3–14.

Глазьев С.Ю. Антикризисная модернизация // Инновации. – 2009. – № 10. – С. 51–54.

Глазьев С. Макроэкономика: все зло в офшорах // Эксперт. – 2014. – № 12. – С. 4.

Глазьев С. Непростительные иллюзии // Эксперт. – 2013. – № 50. – С. 66.

Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.

Голиченко О.Г. Основные характеристики национальных инновационных систем России и стран ОЭСР // Вестник Российского гуманитарного фонда. – 2006. – № 3. – С. 84–96.

Гордонов М.Ю. Оценка текущей рыночной стоимости основных фондов и возможности использования в этих целях данных их выборочного обследования по форме №11-ФСС // Вопросы статистики. – 2010. – № 3. – С. 22–27.

Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года». – М., 2013.

Государственная программа 33. «Региональная политика и федеративные отношения».

Государственная программа 36. «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации».

Григорьев Л., Крюков В. Мировая энергетика на перекрестке дорог: какой путь выбрать России? // Вопросы экономики. – 2009. – № 12. – С. 22–37.

Гурова Т. Логика преодолевшего гибель // Эксперт. – 2013. – № 3. – С. 26.

Гурова Т., Ивантер А., Фадеев В. Бесплодная схоластика // Эксперт. – № 9 (888). – 24 февраля 2014. – С.18.

Дежина И., Салтыков Б. Становление российской национальной инновационной системы и развитие малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. – 2005. – № 2. – С. 118–129.

Дементьев Н.П. Внешние заимствования США: анализ и оценки // ЭКО. – 2012. – № 7. – С. 168–181.

Дементьев Н.П. Институциональная структура распределения и использования доходов в экономике России и развитых стран // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2006. – Т. 6. – Вып. 2. – С. 119–127.

Дементьев Н.П. Магистральные свойства моделей экономической динамики с потреблением. – Новосибирск, 1991.

Дементьев Н.П. Проблемы доходности внешнего сектора экономики России // ЭКО. – 2014. – № 11. – С. 168–183.

Дробышевский С.М., Синельников-Мурылев С.Г. Макроэкономические предпосылки реализации новой модели роста // Вопросы экономики. – 2012. – № 9. – С. 4–24.

Дынкин А. Мировой кризис – импульс для развития инноваций // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 4. – С. 8–15.

Евсеев А.В. Отличительные признаки экономики знания // Инновационный вектор экономики знания. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2011. – Гл. 1.1. – С. 7–12.

Евсеев А.В., Кулешов В.В., Унтура Г.А. Формирование национальных и региональных инновационных институтов в России // Современная роль экономики Сибири в народнохозяйственном комплексе России. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014. – Гл. 3. – С. 107–136.

Журавлев С., Ивантер А. Предпоследняя надежда // Эксперт. – 2013. – № 29. – С. 18.

Ибатулин У.Г. Оценка конкурентоспособности России с позиций Всемирного экономического форума // Инновации. – 2008. – № 05(115). – С. 72–93.

Иванов В. Наука и инновации в условиях глобализации // Общество и экономика. – 2014. – № 2–3. – С. 5–16.

Иванова Н.И. Инновационная сфера: итоги столетия // МЭиМО. – 2001. – № 8.

Иванова Н.И., Дежина И.Г., Шелюбская Н.В., Пипия Л.К. Анализ инновационной политики и оценка ее результатов. Россия // Инновации. – 2008. – № 05(115). – С. 56–72.

Ивантер В.В., Кожемяко О.Н., Кувалин Д.Б. Долгосрочное социально-экономическое развитие Дальнего востока и Забайкалья: основные проблемы и задачи // Проблемы прогнозирования. – 2013. № 4. – С. 3–14.

Ивантер А., Механик А., Рогожников М., Фадеев В. Консенсус не достигнут // Эксперт № 25 (856), 21 июня 2013. – С. 25.

Инвестиции в России. – М., 2013.

Индикаторы инновационной деятельности: 2013. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2012. – С. 455.

Индикаторы инновационной деятельности: 2013. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2013. С. 237–238.

Индикаторы науки: 2012. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2012.

Индикаторы науки: 2013. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2013.

Индикаторы науки: 2014. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2014.

Инновации и конкурентоспособность предприятий. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. – 323 с.

Инновационная экономика / 2-е изд., исп. и доп. – М.: ИМЭМО РАН, 2004.

Казанцев С.В. Оценка масштабов инновационной деятельности в субъектах Российской Федерации // Регион: экономика и социология. – 2012. – № 4. – С. 111–138.

Казанцев С. Сбудется ли прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года? // Вестник Института экономики РАН. – 2013. – № 6. – С. 7–22.

Капелюшников Р.И. Производительность и оплата труда: немного простой арифметики // Вопросы экономики. – 2014. № 3. – С.36–61.

Капелюшников Р.И., Ошепков А.Ю. Российский рынок труда: парадоксы посткризисного развития // Вопросы экономики. – 2014. – № 7. – С.66–92.

Кин А.А. Развитие Сибири и Дальнего Востока – приоритетная задача России // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 1. – С. 265–268.

Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4–28.

Клисторин В.И. Современный российский федерализм: политические и фискальные проблемы // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 4. – С. 39–50.

Клисторин В.И. Федеративные отношения, региональная политика и проблема деформации экономического пространства России // Регион: экономика и социология. – 2013. – № 3. – С. 79–95.

Клисторин В.И. Экономический рост и бюджетная политика: институциональные ограничения для России // ЭКО. – 2014. – № 1. – С. 54–66.

Коломак Е. Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии // Вопросы экономики. – 2013. – № 2. – С. 132–150.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. – М., 2008.

Коржубаев А.Г., Соколова И.А., Филимонова И.В. Энергообеспечение стран Тихоокеанского клуба. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, Ин-т проблем междунар. безопасности РАН, 2012. – 343 с.

Корнан Я. Инновации и динамизм: взаимосвязь систем и технического прогресса // Вопросы экономики. – 2012. – № 4. – С. 4–31.

Корнев А.К. Потенциал обновления производственного аппарата реальной экономики // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 3. – С. 59–75.

Корнев А.К. Производственный потенциал экономики: накопленные проблемы и способ их решения // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 6. – С. 30–43.

Костина Г. Не промахнись с микстурой // Эксперт, 19–25 сентября 2005 г.

Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: "Дело ЛТД" при участии изд-ва "Catalalaxy", 1993.

Кохно П., Лаптев В. Инновационные кластеры // Общество и экономика. – 2014. – № 2–3. – С.135–155.

Кравченко Н.А. К проблеме измерения и оценки национальных инновационных систем // ЭКО. – 2010. – № 1. – С. 61–75.

Кравченко Н.А., Бобылев Г.В., Валиева О.В., Фёдоров А.А. Конкурентоспособность на основе инноваций: международное позиционирование России // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 5. – С. 90–100.

Крюков В.А., Литвинцева Г.П., Хайруллина М.В. Условия инновационного развития: взгляд из Сибири // ЭКО. – 2014. – № 3. – С. 184–189.

Кузнецова Т.Е., Рудь В.А. Конкуренция, инновации и стратегии развития российских предприятий (результаты эмпирических исследований) // Вопросы экономики. – 2013. – № 3. – С. 86–108.

Кулешов В.В. Миссия Сибири: "добычная территория" и стратегический резерв России // Современная роль экономики Сибири в народнохозяйственном комплексе России. – Новосибирск, 2014. – Гл. 1. – С. 13–66.

Кулешов В.В. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года в инвестиционных проектах // Сибирское отделение РАН в XXI веке: [сб.]. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2012. – С. 240–249.

Кулешов В.В., Крюков В.А., Маршак В.Д. В какой системе координат оценивать альтернативы освоения углеводородных ресурсов Российской Арктики? // ЭКО. – 2013. – № 4. – С. 5–26.

Кулешов В.В., Унтура Г.А., Евсеенко А.В. Наука, образование, инновационные центры: региональные аспекты интеграции // ЭКО. – 2012. – № 9. – С. 95–113.

Лавровский Б.Л. Анализ сбалансированности производственных мощностей в промышленности СССР. – Новосибирск: Наука, Сиб. отд-е, 1983. – 207 с.

Лавровский Б.Л. К вопросу о природе современного кризиса // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 145–152.

Лебедев В. По бразильской системе // Эксперт. – 2013. – № 24. – С. 72.

Левин М.И., Сатаров Г.А. Рентоориентированная Россия // Вопросы экономики. – 2014. – № 1. – С. 60–77.

Маевский В.И. Корнаи, Шумпетер и экономическая теория // Вопросы экономики. – 2012. – № 8. – С. 145–152.

Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. – М.: Экономика. – 2007. – 204 с.

Малов В.Ю., Мелентьев Б.В. Модернизация и мобилизация // ЭКО. – 2010. – № 7. – С. 184–191.

Марков Л.С., Ягольницер М.А., Теплова И.Г. Функционирование и механизмы развития производственного кластера // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 1. – С. 287–305.

Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М., 1959. – 2-е изд. – Т. 13.

Маршалова А.С., Новосёлов А.С. Методологические проблемы формирования новой системы регионального управления // Регион: экономика и социология. – 2012. – № 1. – С. 40–58.

Мау В.А. Между модернизацией и застоем: экономическая политика 2012 года // Вопросы экономики. – 2013. – № 2. – С. 4–23.

Медведков Д., Розмирович С., Оганесян Т. Час рачительных технократов // Эксперт. – 2014. – № 3. – С. 52.

Методологические положения по наблюдению за ценами производителей промышленных товаров и расчету индексов цен // Приложение к приказу Федеральной службы государственной статистики от 11 марта 2008 г. № 55.

Методологические положения по системе статистических показателей, разрабатываемых в статистике строительства и инвестиций в основной капитал. – М. 2009.

Методологические положения по статистике. Выпуск пятый. – М.: Росстат, 2006.

Методологические пояснения. Российский статистический ежегодник. – М. – 2012. – С. 580.

Механик А., Оганесян Т. Слушай заводской гудок // Эксперт. – 2014. – № 14. – С. 18.

Миндели Л., Остапюк С. Сопоставление динамики затрат зарубежных стран и России на развитие науки // Общество и экономика. – 2014. № 2–3. – С. 30–53.

Миндич Д. Трудовые резервы // Эксперт. – 2013. – № 40. – С. 105.

Мкртчян Г.М., Тагаева Т.О. Экологическая политика: на пути к устойчивому развитию // ЭКО. – 2012. – № 7. – С. 119–135.

Налоговый кодекс РФ. – М. – Гл. 25. – Ст. 258.

Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике. – М: «Тривант», 2009.

Нарышкин С. Право и инвестиции // Эксперт. – 2013. – № 34. – С.47.

Наука, инновации, информационное общество: 2012. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2012.

Новосёлов А.С. Регион: теория и практика управления экономикой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2011. – 466 с.

Олсон М. Возвышение и упадок народов. – Новосибирск: ЭКОР, 1998. – 432 с.

Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов. – М., 2008. – 337 с.

Пенукина Е., Белоусов Д., Михайленко К. Экономические эффекты налоговых реформ 2004–2009 годов: ретроспективный анализ // Вопросы экономики. – 2012. – № 2. – С.108–123.

Перминов С.Б. Информационные технологии как фактор экономического роста. – М.: Наука, 2007. – 195 с.

Пляскина Н.И., Харитонов В.Н. Стратегическое планирование межотраслевых ресурсных мегапроектов: методология и инструментарий // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 2. – С. 15–27.

Пляскина Н.И., Харитонов В.Н. Стратегическое планирование межотраслевых ресурсных мегапроектов: методология и инструментарий // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 2. – С. 15–27.

Полтерович В.М. Элементы теории реформ. – М.: Экономика, 2007.

Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. – М., 2011.

Российский статистический ежегодник. – М., 2003.

Российский статистический ежегодник. – М., 2006.

Российский статистический ежегодник. – М., 2008.

Российский статистический ежегодник. – М., 2009.

Российский статистический ежегодник. – М., 2012.

Российский статистический ежегодник. – М., 2013.

Россия в полицентричном мире // Институт мировой экономики и международных отношений РАН, Российский гуманитарный научный фонд. Москва, 2011.

Россия в цифрах. 2008. – М., 2008.

Россия в цифрах. 2009. – М., 2009.

Россия в цифрах. 2010. – М., 2010.

Россия в цифрах. 2011. – М., 2011.

Россия в цифрах. 2013. – М., 2013.

Россия в цифрах. 2014. – М., 2014.

Россия и страны мира. Стат. сб. – М., 2004.

Рыженков А.В. Системно-динамическое моделирование социально-ориентированной политики стабилизации // Проблемы и перспективы модернизации российской экономики: сб. науч. тр. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014. – С. 69–91.

Рязанов В.Т. Время для новой индустриализации: перспективы России // Экономист. – 2013. – № 8. – С. 3–32.

Рязанов В. Деглобализация, или регулирование вместо дерегулирования // Экономист. – 2010. – № 10. – С. 3–19.

Рязанов В.Т. От рентной экономики к новой индустриализации России // Экономист. – 2011. – № 8. – С. 3–17.

Сайфиева С.Н. Российская система налогообложения: взгляд изнутри // Вопросы экономики. – 2012. – № 12. – С. 116–132.

Сайфиева С.Н., Ермилина Д.А. Машиностроение: состояние и тенденции // Экономист. – 2012(а). №2. – С.32–43.

Сайфиева С.Н., Ермилина Д.А. Финансовые источники воспроизводства основного капитала // Экономист. – 2012(б). – № 11. – С. 21–37.

Сапир Жак. Кредит: рычаг или пузырь? // Эксперт. – 2013. – № 37. – С. 59.

Селиверстов В.Е. Региональное стратегическое планирование: от методологии к практике. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. – 435 с.

Селиверстова Н.Н. Последствия кризиса 2008–2009 гг. для развития мощностей промышленности // Инновационный потенциал экономики России: состояние и перспективы. – Новосибирск: ИЭОПП СОРАН, 2013.

Симачев Ю.В., Кузык М.Г., Фейгина В.В. Взаимодействие российских компаний и исследовательских организаций в проведении НИОКР: третий не лишний? // Вопросы экономики. – 2014. – № 7. – С. 4–34.

Статистический бюллетень, 2010, № 1.

Статистический бюллетень, 2010, № 5.

Статистический бюллетень, 2012, № 1.

Супян В. Экономика США в начале XXI века // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3.

Суслов В.И. О проекте Стратегии инновационного развития РФ до 2020 г. // Инновации. – 2011. – № 2. – С. 14–15.

Суслов В.И. Сценарии экономического развития: инновационные аспекты // ЭКО. – 2010. – № 2. – С. 2–14.

Суслов Н.И. Не воспроизводить устаревшее, а создавать новое // ЭКО. – 2011. – № 1. – С. 99–106.

Суспицын С.А. Измерения в пространстве региональных индикаторов: методология, методики, результаты // Регион: экономика и социология. – 2014. – № 3. – С. 3–30.

Тамбовцев В.Л., Рождественская И.А. Реформа высшего образования в России: международный опыт и экономическая теория // Вопросы экономики. – 2014. – № 5. – С. 97–108.

Титов В.В. Проблемы и механизмы активизации инновационного предпринимательства в промышленности // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 1. – С. 235–247.

Титов В.В., Жигульский Г.В. Оценка влияния налоговой системы на эффективность промышленных инноваций // Инновации. – 2014. – № 5. – С. 89–93.

Токарев А.Н. Инновационное развитие нефтегазового сектора России: стратегия и тактика, предпосылки и эффекты // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2011. – № 4–6. – С. 62–70.

Фальцман В.К. Приоритеты структурной политики: импортозависимость, импортозамещение, возможности экспорта инновационной продукции промышленности // ЭКО. – 2014. – № 5. – С. 180.

Фатхутдинов Р. Как повысить конкурентоспособность России // Поиск. – Февраль 2004.

Фетисов Г. «Голландская болезнь» в России: макроэкономические и структурные аспекты // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 38–53.

Фоногов А.Г. Роль государственной научно-технической политики в повышении инновационной активности российских предприятий // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 3. – С. 35–47.

Ханин Г.И., Иванченко Н.В. Альтернативная оценка стоимости материальных фондов и рентабельности производственной сферы российской экономики в 1998–2000 годы // Вопросы статистики. – 2003. – № 9.

Ханин Г.И., Копылова Н.В. Альтернативная оценка восстановительной стоимости основных фондов промышленности России в 2005–2008 гг. // ЭКО. – 2011. – № 1. – С. 83–98.

Ханин Г.И., Копылова Н.В. Альтернативная оценка стоимости основных фондов промышленности России в 2005–2008 гг. // ЭКО. – 2010. – № 8.

Ханин Г.И., Суслов Н.И. Экономика России в 1991–1996 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. – 1997. – № 11. – С. 45–69.

Ханин Г.И., Фомин Д.А. Оценка воспроизводства основного капитала экономики России // Вопросы статистики. – 2006. – № 10. – С. 45–47.

Ханин Г.И., Фомин Д.А. Потребление и накопление основного капитала в России: альтернативная оценка // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 1. – С. 26–50.

Ханин Г.И., Фомин Д.А. Цена модернизации (по поводу статьи А.В. Алексеева «сколько стоит модернизация?» // Россия и современный мир. – 2013. – № 1. – С. 158–166.

Хейфец Б.А. Деофшоризация экономики: мировой опыт и российская специфика // Вопросы экономики. – 2013. – № 7. – С. 29–48.

Хейфец Б. Риски долговой политики России на фоне глобального долгового кризиса // Вопросы экономики. – 2012. – № 3. – С. 80–97.

Цветков В.А., Петраков Н.Я. К вопросу о реорганизации науки и наукоемкого сектора // Экономист. – 2013. – № 10. – С. 3–15.

Чернобылец А. Акциз на пивных дрожжах // Эксперт-Сибирь. – 2009. – № 36–37. – С.12.

Шабалин А. Масштабы и динамика внешнего корпоративного долга // Экономист. – 2013. – № 4. – С. 33–41.

Шаститко А.Е. Надо ли защищать конкуренцию от интеллектуальной собственности? // Вопросы экономики. – 2013. – № 8. – С. 60–82.

Шаталова Н. Добрый взгляд на капитал // Поиск. – Январь 2003.

Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия (предисл. В.С. Автономова). – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.

Юдаева К.В. О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 4–12.

Юсупова А.Т. Рыночная власть крупных корпораций: региональные особенности и различия // Регион: экономика и социология. – 2013. – № 4. – С. 281–299.

Яковенко Д. БАМ и Транссиб увязнут в обсуждениях // Эксперт № 28 (859), 15–21 июля 2013. – С. 29.

Яковлев А.А. Как уменьшить силовое давление на бизнес в России? // Вопросы экономики. – 2012. – № 11. – С. 4–23.

Янсен Ф. Эпоха инноваций. – М.: Инфра, 2002. – 306 с.

Ясин Е.Г., Акиндинова Н.В., Якобсон Л.И., Яковлев А.А. Состоится ли новая модель экономического роста в России? // Вопросы экономики. – 2013. – № 5. – С. 4–39.

Bureau of Labor Statistics, International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Costs; Ceglowski, Janet, and Stephen S. Golub. 2012. "Does China Still Have a Labor Cost Advantage?" // *Global Economy Journal* 12, N 3.

Castels M., Hall P. Technopoles of the world: The making of the 21st century. – L.: Routledge, 1998. – 288 p.

Cowan R., Soete L., Chervonnaya O. Knowledge Transfer and the Service Sector in the Context of the New Economy // MERIT-Infonomics Research Memorandum Series. – 2001. – Vol. 21. – P. 17.

Dahlman C.J., Ross-Larson B., Westphal L.E. Managing Technological Development: Lessons from the Newly Industrialising Countries // *World Development*. – 1987. – Vol. 15, N 6. – P. 759–775.

Daron Acemoglu and Autor David. What Does Human Capital Do? A Review of Goldin and Katz's Race between Education and Technology // *Journal of Economic Literature*. – 2012. – 50(2): 426–463.

Doing Business 2013.

Doing Business 2014.

Dosi G., Freeman G. Nelson R., Soete L. Silverberg G. Technical Change and Economic Theory. – London; New York: Printer, 1988.

Economic Report of the President. Chapter 1. – 2001.

Economic Report of the President. February. – 2008.

Economic Report of the President. February. – 2011.

Economic Report of the President. February. – 2012.

Economic Report of the President, February. – 2013.

Economic Report of the President. – 2015.

Folland S., Goodman A., Stano M. The Economics of Health and Health Care. Pearson Education. – New Jersey: Inc. publishing as Prentice Hall, 2010. – 623 p.

Global R&D Funding Forecast. R&D Magazine. – 2013.

Greenstone Michael, Richard Hornbeck and Enrico Moretti. Identifying Agglomeration Spillovers: Evidence from Million Dollar Plants // *Journal of Political Economy*. – 2010. 118, N 3: 536–98.

Hart D.M. Accounting for Change in National Systems of Innovation: A Friendly Critique Based on the U.S. Case // *Research Policy*. – 2009. – Vol. 38. – P. 647–654.

Kim L., Nelson R. Technology learning and Innovation. Experiences of Newly Industrializing Economies. – L.: Cambridge University Press, 2000.

Nelson R.R. National Innovation Systems. – N.Y.: Oxford University Press, 1993. – 509 p.

Pisano, Gregory P., and Willy C. Shih. Producing Prosperity: Why America Needs a Manufacturing Renaissance. – Boston: Harvard Business Review Press. – 2012.

Porter M., Stem S. National Innovative Capacity. The Global Competitiveness Report 2001–2002. – N.Y.: Oxford University Press, 2001.

Rosenthal, Stuart S., and William C. Strange. 2003. Geography, Industrial Organization, and Agglomeration // Review of Economics and Statistics 85, no. 2: 377–93.

Roundtable on International Economy. – 2002. – N 147. – P. 26.

Schumpeter J. The Theory of Economic Development. – Boston: Harvard University Press, 1934.

Smith K. What is the «Knowledge Economy»? Knowledge Intensity and Distributed Knowledge // The United Nations University and INTECH. – 2002. – P. 17. – Discussion Paper Series.

The Logframe Handbook: A Logical Framework Approach To Project Cycle Management. – Washington DC: The World Bank Publication, 2005. – 107 p.

The Russia Competitiveness Report. – 2011.

Watanabe C. Book review. Masaaki Hirooka (ed.): Innovation Dynamism and Economic Growth: Anonlinear Perspective/Edward Elgar Publishing, 2006 // Journal of Evolutional Economics. – 2007. – P. 649–652.

Электронные источники информации

Амортизация основных фондов, начисленная за отчетный год в коммерческих организациях (без субъектов малого предпринимательства) по видам экономической деятельности // <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>

Баланс основных фондов (по полному кругу), Ввод в действие новых основных фондов за год (баланс) // www.gks.ru ЦБСД

Банк России. Внешний долг Российской Федерации по состоянию на 1 января 2015 года (оценка) // URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_est_new.htm

Банк России. Чистая позиция по внешнему долгу Российской Федерации на 1 января 2014 года // URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_sector_13_4.htm&pid=svs&sid=chpoz

Валовой внутренний продукт и валовая добавленная стоимость по видам экономической деятельности // www.gks.ru

Голикова Т. В условиях санкций ряд госпрограмм требуют перенастройки. http://audit.gov.ru/press_center/news/19091?sphrase_id=187673

Доклад «Ведение бизнеса» // <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

Инвестиции в России. – 2009 // www.gks.ru

Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2001–2012 гг.: иностранные активы и обязательства на начало года. ЦБ РФ // URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=iip_rf.htm

Методологические разработки Росстата. Copyright © Федеральная служба государственной статистики // http://www.gks.ru/bgd/free/meta_2010/IssWWW.exe/Stg/d1996/i000400r.htm

Наличие и движение основных фондов (средств) и других нефинансовых активов коммерческих организаций (без субъектов малого предпринимательства), Ввод в действие новых основных фондов за год // www.gks.ru ЦБСД

Портал государственных программ Российской Федерации // <http://programs.gov.ru/Portal/site/index>

Прибыль (убыток) от продаж, тысяча рублей, Российская Федерация, на 1 января // <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>

Среднегодовая численность занятого населения (ОКВЭД), млн. человек, РФ // www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=2223166

Федеральная служба государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>

Федеральные целевые программы России // <http://www.programs-gov.ru/>
ЦБСД. Таблица «Наличие основных фондов по полной учетной стоимости на конец года, миллион рублей, Российская Федерация, значение показателя за год» // www.gks.ru

Chen D., Dahlman K. The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations // World Bank Institute Working Paper. – 2005. – N. 37256. October // URL: http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/KAM_Paper_WP.pdf

CIA, The World Factbook. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2001.html?countryName=Russia&countryCode=rs&regionCode=cas&#rs>

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141522>
<http://cbsd.gks.ru/#>
<http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS/countries?display=default>
<http://programs.gov.ru/Portal/programs/subActionsList?gpId=30D16A06-61AD-412B-AFF9-016C85CA275B&pgpId=8245EEC3-C802-417E-B8D4-26FA454AC2BB>

<http://programs.gov.ru/Portal/programs/passport?gpId=7D60A4B4-1F2A-4486-8CB5-20D1DA1CFA98>

<http://proocenka.ru/pereocenka>
<http://ruonomics.com/encyclopedia/inflation/>
[http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD_%D0%BF%D0%BE_%D0%92%D0%92%D0%9F_\(%D0%9F%D0%9F%D0%A1\)#cite_note-1](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD_%D0%BF%D0%BE_%D0%92%D0%92%D0%9F_(%D0%9F%D0%9F%D0%A1)#cite_note-1)

http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=ex_rate_ind_05.htm
http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=ex_rate_ind_06.htm
http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=ex_rate_ind_07.htm
http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=ex_rate_ind_08.htm
http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=ex_rate_ind_09.htm

http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=ex_rate_ind_10.htm
http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=ex_rate_ind_11.htm
http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=ex_rate_ind_12.htm
http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_sector_13_4.htm&pid=svs&sid=chpoz
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html>
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/rs.html>
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2188rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs&regionCode=cas&rank=5#rs>
http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04
http://www.expert.ru/printissues/d/2008/20/instrumenty_birzhevogo_igroka/
http://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/Isswww.exe/Stg/d040/2-1-1.htm
http://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/Isswww.exe/Stg/d040/2-1-2.htm
http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/Isswww.exe/Stg/d4/23-04.htm
<http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ValueAddedbyIndustry
<http://www.gosprogrammy.gov.ru/Main/Start>
http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/development/perspectives-on-global-development-2013_persp_glob_dev-2013-en. P.100.
<http://www.programs-gov.ru/>
<http://www.rts.ru/ru/index/stat/dailyhistory.html?code=RTS>
<http://www.rusipoteka.ru/publications/baklanova?1.htm>
<http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
<http://www.zajtsev2004.narod.ru/xarakt.html>
http://www1.minfin.ru/ru/reservefund/statistics/volume/index.php?id_4=5796
http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/statistics/volume/index.php?id_4=6412
<http://www1.unece.org/stat/platform/display/Statgloss/Gross+Fixed+Capital+Formation>
OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics // www.oecd.org
OECD Factbook 2014: Economic, Environmental and Social Statistics // www.oecd.org
Perspectives on Global Development 2013 Industrial Policies in a Changing World // http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/development/perspectives-on-global-development-2013_persp_glob_dev-2013-en

Table 1.1.9. Implicit Price Deflators for Gross Domestic Product // www.bea.gov

The Global Competitiveness Report 2012–2013 // www.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

World DataBank, World Development Indicators // data-bank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx

World Development Indicators // www.databank.worldbank.org.

World Development Report, 2011, The World Bank, Washington, USA, Tab. 5. P. 351–352 // www.data.worldbank.org.

www.Стратегия и Управление.ru

www.bea.gov, Table 1. International Investment Position of the United States at the End of the Period

www.bea.gov, Table 1.5. Investment in Fixed Assets and Consumer Durable Goods.

www.bea.gov, Table 1.6. Chain-Type Quantity Indexes for Investment in Fixed Assets and Consumer Durable Goods

www.bea.gov, Table 3.1ES. Current-Cost Net Stock of Private Fixed Assets by Industry

www.bea.gov, Table 3.3ES. Historical-Cost Net Stock of Private Fixed Assets by Industry

www.bea.gov, Table 3.4ES. Current-Cost Depreciation of Private Fixed Assets by Industry,

www.bea.gov, Table 3.7ES. Investment in Private Fixed Assets by Industry

www.bea.gov, Table 3.9ES. Current-Cost Average Age at Yearend of Private Fixed Assets by Industry

www.bea.gov, Table 3.10E. Historical-Cost Average Age at Yearend of Private Equipment and Software by Industry

www.bea.gov, Table 3.10ES. Historical-Cost Average Age at Yearend of Private Fixed Assets by Industry

www.bea.gov, Table 6.3B. Wages and Salaries by Industry

www.bea.gov, Table 6.8D. Persons Engaged in Production by Industry, GDPby-Ind_VA_NAICS_1998-2012

www.bea.gov, Table 7.1B. Current-Cost Net Stock of Government Fixed Assets

www.gks.ru ЦБСД.

www.gks.ru, ЦБСД, Табл. Среднегодовая численность занятого населения, ВВП по видам экономической деятельности.

www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/prom/tab-prom1.htm

www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Введение	7
Сущность инновационной экономики	7
Институциональные условия формирования инновационной экономики в России	25
 Раздел I. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ	 41
Глава 1. Методологические подходы к оценке инновационного потенциала российской промышленности	41
1.1. Методологические вопросы учета инвестиций и воспроизводства основных фондов	41
1.2. Учет особенностей российской статистики при оценке инновационного потенциала российской промышленности	49
1.3. Методика расчета Индекса глобальной конкурентоспособности	64
Глава 2. Инновационный потенциал российской промышленности: современное состояние и перспективы развития	70
2.1. Оценка конкурентоспособности экономики РФ	70
2.2. Инвестиционный процесс в России и создание инновационной экономики	78
2.3. Оценка потребности в инвестициях при модернизации российской экономики	150
 Раздел II. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И МИРОВОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	 199
Глава 3. Современные подходы к разработке стратегий инновационного развития	199
3.1. Постановка целей развития национальной экономики	199
3.2. Основные принципы стратегического экономического планирования в США	205
3.3. Приоритеты стратегии инновационного развития в Российской Федерации	212
3.4. Государственные программы как инструмент создания инновационной экономики	230

Глава 4. Формирование институциональной среды инновационной экономики	252
4.1. Качество институтов как фактор привлечения инвестиций	252
4.2. Инновационный процесс и налоговая система России	263
4.3. Формирование инновационной экономики в условиях «голландской болезни»	283
 Раздел III. Повышение эффективности экономической политики создания инновационной экономики в РФ	 296
Глава 5. Повышение эффективности промышленной политики	296
5.1. Приоритеты государственной политики повышения конкурентоспособности российской экономики	296
5.2. Мобилизация финансовых источников инвестиций при формировании инновационной экономики	312
5.3. Постановка крупных народнохозяйственных задач как фактор повышения эффективности промышленной политики	358
Глава 6. Модернизация российской системы институтов	367
6.1. Инновационные институты инновационной экономики	367
6.2. Приоритеты модернизации российской институциональной системы в условиях глобализации	370
6.3. Повышение качества государственного управления	388
Заключение	391
Литература	408
Электронные источники информации	418

Тематический план изданий СО РАН, 2015 г.

Научное издание

ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ
СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РФ

Алексей Вениаминович Алексеев

ISBN 978-5-89665-294-6



Редактор

В.Ю. Юхлина

Художник обложки

А.В. Саваровский

Компьютерная вёрстка

С.А. Дучкова, А.П. Угрюмов

Подписано к печати 25 июня 2015 г. Формат бумаги 60×84¹/₁₆. Гарнитура «Таймс».
Объём п.л. 26,5. Уч.-изд.л. 25,75. Тираж 300 экз. Заказ № 49.

Издательство ИЭОПП СО РАН

Участок оперативной полиграфии ИЭОПП СО РАН,
630090, г. Новосибирск, проспект Академика Лаврентьева, 17.