

© 2009 г.

Алексей Голубович

председатель совета директоров «Арбат Капитал Менеджмент»,
член генерального совета «Деловой России»

Александр Идрисов

управляющий партнер «Strategy Partners»

Владислав Иноземцев

главный редактор журнала «Свободная мысль»

Борис Титов

председатель «Деловой России»

Мария Шпигель

советник по экономическим вопросам «Деловой России»

ОТ ЭКСПЛУАТАЦИИ СЫРЬЕВОЙ МОДЕЛИ К НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Ни формирование резервов, ни жесткая монетарная политика, направленная на макроэкономическую стабилизацию, не помогли России остаться «тихой гаванью». Кризис не только поставил на грань разорения многие промышленные предприятия России, но и привёл к разочарованию, непониманию экономической политики, реализуемой правительством.

Ещё в середине 2008 года, когда из-за возрастающих издержек российский реальный сектор уже жил в предкризисном режиме, мы всё же с оптимизмом смотрели в будущее¹. После выступления президента Д.А. Медведева на Красноярском форуме, где он призвал перейти от политики «ручного управления» экономикой к политике «стимулов», развитию массового предпринимательства и стимулированию частной инициативы и конкуренции, мы надеялись на поворот от «стабилизации» к экономическому «развитию». Однако задачи, поставленные президентом, не были реализованы, наши надежды не сбылись. Заявления о поддержке предпринимательства, за исключением отдельных мер в отношении малого бизнеса, в целом так и не превратились в реальную политику. Россий-

¹ См. доклад «Деловой России» «Стратегия 2020: от экономики директив к экономике стимулов»

ский несырьевой бизнес по-прежнему развивается не благодаря, а вопреки политике государства.

В условиях кризиса многие государства (США, КНР, страны ЕС) наряду с поддержкой банковской системы, главным направлением выбрали оказание всестороннего содействия реальному сектору экономики. Российские же власти сосредоточились на поддержке фондового рынка, курса рубля, стабилизации макроэкономических показателей и рефинансировании долгов крупнейших сырьевых корпораций. Эти тактические меры, обеспечивающие лишь временную финансовую и социальную стабилизацию, одновременно вели к росту стоимости кредитов и издержек производства, и не только не способствовали выходу страны из кризиса, но и увеличили число убыточных и неплатёжеспособных предприятий в реальном секторе. Вместо того, чтобы ограничиваться узким набором монетарных мер, правительству следовало обратить внимание на стимулирование спроса, поддержку предложения в перерабатывающем секторе и обеспечение предприятий стерилизованной, в результате финансовой политики государства, ликвидностью.

Почему разумные идеи и правильные решения у нас в стране не превращаются в реальную политику, почему правительство не верит в российских предпринимателей и продолжает реализовывать политику приоритетов социальной и бюджетной стабилизации вместо политики стимулирования экономического роста?

Мы уверены, что правительству, хочет оно того или нет, правила игры диктует психология «экспортно-сырьевой модели» развития экономики, доминирующая у нас в стране. Когда доходы от экспорта сырья проливаются золотым дождем, главной задачей правительства становится задача финансовая – эти доходы принять, сохранить и правильно распределить. Функция развития оказывается вторичной, у власти нет ни инструментов, ни организационного ресурса, ни интереса развивать другие источники доходов. Кроме того, финансовые власти, имея опыт работы только с крупными компаниями, не понимают и не доверяют широкому бизнесу и считают, что риски инвестирования средств в его развитие слишком велики и его поддержка может привести только к росту коррупции и «бегству капитала» за рубеж.

Сегодня надо рисковать, вырабатывать новые инструменты экономической политики и от «управления расходами» государству переходить к политике стимулирования развития «альтернативных» источников до-

ходов, а значит, к поддержке реального сектора – малых, средних и крупных перерабатывающих предприятий, созданию условий для развития отечественного производства, реализации эффективной программы развития тех отраслей и секторов экономики, которые вызовут новый промышленный спрос и станут локомотивами выхода страны из кризиса.

Возможен ли рост ВВП вне экспортно-сырьевой модели?

Кредитный кризис начался летом 2007 г., но даже в начале 2008 г. мало кто мог представить, что он обрушит фондовые, кредитные и сырьевые рынки, столкнет мировую экономику в рецессию.

Накопив к началу 2008 г. значительный экономический потенциал, Россия получила хороший шанс для модернизации. Внешняя конъюнктура была благоприятной: в первой половине 2008 г. цена на нефть росла, а с ней и ВВП, резервные фонды и доходы граждан. 11 июля цена на нефть достигла максимума – 147,27 долл. за баррель WTI (140,6 долл. за баррель Urals (спот)). Индекс РТС к 18 мая вырос до 2487,9 пункта. Доллар 16 июля стоил всего 23,12 руб. Российские власти охотно говорили о том, что рубль станет новой резервной валютой, а Москва – новым мировым финансовым центром.

Обвал начался через неделю после исторического максимума. Пока правительство США еще надеялось спасти Fannie Mae и Freddie Mac, нефть за считанные дни вернулась к 130 долл. за баррель. Ниже 100 долл. нефть опустилась, когда Lehman Brothers подал иск о банкротстве, отметка в 50 долл. была пройдена, когда США отказали в 25-миллиардной поддержке автопрому.

Кризис все-таки пришел и оказался сильным. Российский фондовый рынок потерял в 2008 г. больше, чем какой-либо другой. Индекс РТС за год упал в 3,5 раза, или на 72%. В декабре баррель нефти WTI стоил в среднем 42 долл., а Urals – 38,4 долл. 19 февраля цена за доллар достигла исторического максимума – 36,42 руб. (исключительно благодаря «плавной девальвации», на которую ЦБ потратил немало резервов).

Высокие цены на нефть некоторое время позволяли России оставаться «островком стабильности», в то время как в мире уже бушевал финансовый кризис. Россия выглядела устойчивой, даже несмотря на начавшееся ухудшение реальных показателей.

Рухнувшие нефтяные котировки потащили за собой и российскую экономику: кризис многократно усилил ее негативные тенденции, и по итогам I кв. 2009 г. падение ВВП в России было значительнее, чем в США, КНР и Германии.

Кроме того, к тому моменту рухнула выручка во многих секторах экономики, например, в нефтегазовом – на 56%, а горнометаллургическом – на 50% (сравнение I квартала 2009 г. с соответствующим периодом 2008 г.); экспортная выручка за этот же период упала на 42,9%. Число безработных с февраля 2008 г. по февраль 2009 г. выросло на 34%. Общая численность безработных, по данным Росстата, уже превысила 7,7 млн чел. (10,2% экономически активного населения).

Из-за сырьевой зависимости российская экономика оказалась абсолютно неустойчива к тотальному падению спроса (партнеры России по БРИК, Индия и Китай, чувствуют себя значительно лучше).

Кризис еще далек от завершения – экономические показатели в большинстве крупных экономик продолжают показывать негативную тенденцию. Найти признаки улучшения ситуации непросто, хотя спад безусловно замедлился, и именно в этом причина оптимизма. Вместе с тем, предсказания второй волны кризиса из-за спада в потребительском секторе и сокращения производства в отраслях, производящих промышленное сырье и оборудование, стали в России обычным делом. Российская промышленность привыкла «жить на дне». Все это говорит о том, что на скорое окончание кризиса надеяться не стоит.

О нескором завершении кризиса говорят и данные «Барометра «Деловой России» – индекса предпринимательских настроений и ожиданий, разработанного на основе анализа западных аналогов совместно с Центром развития и Институтом экономики переходного периода для оценки уровня деловой активности в промышленности России¹

Российский бизнес сегодня находится в тяжелом состоянии:

¹ Данные для построения «Барометра «Деловой России» основываются на ежемесячных опросах руководителей более 700 промышленных предприятий. Все вопросы сгруппированы в три индекса, отражающих текущее состояние деловой активности, предпринимательские ожидания на ближайший квартал и оценку состояния деловой среды. В свою очередь, индекс деловой среды состоит из пяти индексов, отражающих остроту конкуренции в экономике, уровень текущих издержек и ресурсных ограничений, уровень развития теневой экономики и эффективность государственной политики. Таким образом, «Барометр «Деловой России» учитывает как мировой опыт в построении конъюнктурных индексов, так и особенности российской экономики.

- Объем производства в стоимостном и физическом выражении снижается в большинстве отраслей. Исключение – добыча нефти, пищевая промышленность (благодаря переключению внутреннего спроса на отечественные товары из-за девальвации рубля и снижения покупательной способности населения) и ряд отраслей с сильным сезонным фактором.

- Останавливаются целые предприятия из-за падения загруженности мощностей ниже уровня положительной операционной рентабельности (в чёрной металлургии, машиностроении, промышленности строительных материалов, оборонной промышленности и др.). Многие предприятия могут быть «потеряны» для экономики также, как это произошло после распада СССР.

- Для подавляющего большинства отраслей производственного сектора существующие на рынке процентные ставки непомерно высоки: 20-25% в частных банках или 15-16% в государственных, но, нередко – с «дополнительными затратами» до 6-8%. Кроме того, реальные ставки в пересчёте на доллары или евро выше 12-14% не позволяют финансировать инвестиционные проекты.

- Конечный потребительский спрос в России продолжает падать вслед за снижением реальных доходов населения (до 3% в квартал). Несмотря на сохранение инфляции на «приемлемом» для Минфина уровне (около 12% в годовом исчислении), покупательная способность населения падает вместе с реальной зарплатой и удорожанием потребительской корзины.

- Кризис не ведёт к существенному снижению издержек, которое могло бы компенсировать катастрофическое для большинства бизнесов падение продаж. В отличие от кризиса 1998-99 годов, сегодня доля услуг монополистов (энергоснабжение, коммунальные услуги, транспорт) столь велика, что снижение расходов на оплату труда и производственных затрат не может компенсировать высокие тарифы. Если для аналогичных предприятий в США или Западной Европе сокращение производственных затрат и помощь государства (налоговые льготы, дешёвые кредиты) являются способом выживания в ожидании завершения кризиса, то лишённые таких возможностей отечественные бизнесы просто закрываются.

Антикризисные меры правительства, сработав на первом этапе для стабилизации финансовой системы и сохранения проблемных банков, по всем остальным направлениям оказались или неэффективными, или недостаточными. В целом они носили несистемный характер.

Основные черты антикризисных мер состоят в основном в следующем:

Во-первых, правительство оказывает поддержку системообразующим предприятиям (в основном – с преобладанием государственной собственности или принадлежащие крупным и влиятельным частным предпринимателям, в т.ч. с преимущественно офшорным капиталом). Предприятия получают среднесрочные или краткосрочные кредиты под достаточно высокие ставки (несопоставимые со ставками госкредитов компаниям в США, в ЕС или в КНР). Эти кредиты, являясь фактически стабилизационными, не стимулируют менеджмент инвестировать в производство или в высокоэффективные проекты, а служат средством спасения предприятий от ошибок их неквалифицированных руководителей. Прямое вливание в них дополнительных денежных средств не только не улучшает ситуацию, но и усугубляет ее, поскольку прямое финансирование практически никак не отражается на спросе на продукцию этих предприятий. Меры по стимулированию спроса являются наиболее важными, так как они позволяют активизировать деятельность производителей конечной продукции, что обеспечивает высокий мультипликативный эффект в экономике. В области стимулирования спроса правительство ограничило стабилизационным кредитом АВТОВАЗу, поддержкой покупки обанкротившегося «Опеля» и повышением пошлин на иномарки. Последнее, видимо, можно приветствовать, но российская перерабатывающая промышленность состоит не только из автопрома и его зарубежных поставщиков комплектующих.

Во-вторых, меры, направленные на сокращение операционных затрат, практически не нашли своего отражения в антикризисной программе. Тарифы монополий растут, ставки по кредитам достигли такого уровня, что их использование стало экономически невозможным, плохо контролируемые расходы бюджета стимулируют рост инфляции при снижающейся деловой активности. Инициатива правительства по сокращению налога на прибыль была воспринята деловым сообществом как насмешка, так как в условиях кризиса практически не осталось экономических субъектов, способных зарабатывать прибыль. Несмотря на заверения правительства о том, что предприятия получают возможность сокращать работников, если это необходимо для выживания, на практике предприниматели часто подвергаются давлению местных властей, требующих сохранять рабочие места любой ценой.

В-третьих, ЦБ РФ за счёт средств из золотовалютных резервов (т.е. за счёт налогоплательщика) saniрует банки из «первой сотни», проигравшие средства клиентов на высокоспекулятивных рынках недвижимости и ценных бумаг. При этом лицензии у банков не отзываются и средства вкладчиков не исчезают благодаря помощи государства, но банковская система не улучшает качество своей работы, не избавляется от слабых и неэффективных банков и тем самым отдаляет необходимость «разворота» банков от финансовых спекуляций к нуждам реального сектора экономики.

По форме «монетаристская», а по сути – пожарная тактика экономического блока правительства состоит в распределении финансовой помощи крупному бизнесу на максимально возможный и точно не установленный срок – до момента ожидаемого восстановления цен на нефть на среднем уровне 75-90 долл. Это вполне возможно: по оптимистическим прогнозам ряда близких к ОПЕК экспертов и сторонников сценария высокой инфляции в США – уже в 2010 г. Правда, по мнению других экономистов, для этого нужно еще 3-4 года, то есть цены возрастут только после восстановления докризисных темпов роста ВВП в развитых странах. Правительство опасается второго сценария на рынке сырья и стремится сохранить средства ЗВР от возможного «разбазаривания» и расхищения. Доминирующая в правительстве «партия длинного кризиса» одновременно ограничивает весь российский бизнес (частный и государственный) в доступе к кредитным и инвестиционным ресурсам для модернизации экономики.

Результат таких антикризисных мер для экономики России – быстрое преодоление финансового (кредитного) кризиса, проведение девальвации рубля, относительно лёгкое преодоление трудностей нефтегазовой отрасли. Фактически, крупнейшие компании страны – нефтяные и Газпром – прошли финансовый кризис с минимальными потерями, используя даже меньший объём помощи государства, чем ожидалось. Общий объём господдержки экономики в 2008 г. и I-м квартале 2009 г. оценивается в 4,1% ВВП, т.е. порядка 70 млрд долларов.

Однако эта значительная цифра, сопоставимая по доле в ВВП с антикризисной господдержкой в развитых странах, не привела к выходу из кризиса в других отраслях. Стабилизация производства и возобновление роста не наблюдаются пока в машиностроении, химии, стройиндустрии и даже в металлургии. Средний и мелкий бизнес, лишаясь заказов от крупного, про-

должает сокращать объёмы продаж, прибыли и численность персонала (в отличие от Газпрома, где не было сокращено ни одного человека).

Таким образом, **в качестве главного фактора возникновения и развития текущей кризисной ситуации мы рассматриваем сырьевую модель народного хозяйства России.**

Экспортно-сырьевая модель экономики основана на постоянно растущих доходах от сырьевой торговли (то есть с незначительной добавленной стоимостью), которые трансформируются в рост зарплаток и внутреннего спроса. Доступные внешние кредиты позволяли и стимулировать дальнейший рост спроса, и удешевлять для предприятий стоимость ответа на него: предприятия в кредит производили то, что у них в кредит покупали потребители.

У этой модели, безусловно, есть свои преимущества: она позволила миллионам людей выйти из нищеты и скудости. Она же дала мощный импульс развитию инфраструктуры торговли и услуг. Наконец, многие отрасли (правда, в основном добывающие и металлургические) провели техническое перевооружение: доля машин и оборудования в импорте составляла в последние годы «бума» около 50%.

Но проблемы российской экономики станут очевидными, если проанализировать **основные черты сырьевой модели:**

- Основной источник богатства в сырьевой экономике – не производительный труд, а природная рента, реализуемая через экспорт сырьевых товаров.
- Экономика зависит от внешнего спроса на сырьё (то есть от циклов конъюнктуры мировых товарных рынков). Это приводит к соответствующей политике государственного финансового и инвестиционного планирования (по принципу – «накопить и дожить до следующего подъёма сырьевых цен»).
- Главная экономическая функция правительства – не стимулирование развития источников доходов страны, а казначейское распоряжение ими: принять доходы, сохранить и правильно их распределить. Становится вполне понятным, почему за экономику в сырьевой модели обычно отвечает финансист-казначей.
- Основными субъектами сырьевой экономики являются государство и сверхкрупные сырьевые компании: они – главные работодатели и гаранты социальной сферы. Что важнее, они – главные источники дохода государства, и именно их интересы доминируют в распределении потоков

инвестиций, валютном регулировании, фискальной политике и при решении других вопросов. Отношение выручки 500 крупнейших компаний России к ВВП составляло в 2003 г. 58,0%, в 2004 г. – 68,0%, в 2005 г. – 73,1%, в 2006 г. – 80,8%, в 2007 г. – 81,0%.

- Доходы, получаемые от сырьевого экспорта, перераспределяются внутри экономики, тем самым создавая внутренний спрос на импортные товары, как потребительские, так и промышленные. Из отечественных товаров потребляется продукция «неторгуемых» отраслей (не имеющих конкуренции с импортом) – банковской сферы, строительства, транспорта.

- Фискальная политика основывается на налогообложении не корпоративной прибыли или индивидуальных доходов, а оборота предприятий (даже если формально облагается «добавленная стоимость»). Такая политика в долгосрочной перспективе ведет к снижению привлекательности страны для капиталоемких и наукоёмких обрабатывающих производств по сравнению с экспортно-сырьевым и торговым секторами.

- Для стран, использующих сырьевую модель, характерна так называемая «голландская болезнь»: поступающие в страну денежные потоки оказывают инфляционное давление на экономику. Для сдерживания инфляции правительства этих стран вынуждены принимать фискальные и бюджетные меры, крайне негативно влияющие на инвестиционный климат. В дополнение к этому фактору в России инфляция связана с высоким уровнем монополизации отраслей, коррупцией, низким уровнем защиты собственности и отсутствием налоговых стимулов к инвестициям и сбережению.

- Поскольку развитие обрабатывающего бизнеса не является приоритетом, характерной чертой сырьевой экономики становятся крайне неблагоприятные условия для его ведения. В частности, по комфортности ведения бизнеса Россия занимает только 120 место из 181 (рядом с Непалом), согласно исследованию Всемирного банка «Doing business».

- Неблагоприятные условия ведения бизнеса ведут к низкой инвестиционной активности и стремлению к накоплению капитала не только в обрабатывающем, но даже и сырьевом секторе.

- Для участников рынка характерно краткосрочное планирование. Даже правительство не может планировать свою деятельность на долгий срок, а принимаемые стратегии носят декларативный характер и не реализуются на практике (как, например, российские отраслевые стратегии или программа–2020).

- Государство усиливает свою роль в экономике. Экономическая политика приобретает черты госкапитализма, с высоким уровнем огосударствления базовых отраслей в форме их прямого или косвенного владения через финансовые потоки. Управление сверхкрупными компаниями осуществляется в «ручном режиме».

- Большинство сфер, том числе социальная, зависят от государства. От «денег из центра» зависит более 35% населения России: отдельные работники бюджетной сферы, целые регионы, живущие на дотации, даже бизнес, получающий госзаказы.

- В обществе происходит социальное расслоение: уровень доходов в сырьевом секторе в разы превышает доходы, получаемые в неразвитых секторах экономики. Поскольку сырьевой сектор обеспечивает очень незначительный процент занятых (в России – лишь 1,5%), количество «лишних» людей достаточно велико.

- Необходимостью занять людей частично объясняется высокая бюрократизация и коррупция: для поддержания социальной стабильности государство создаёт большое количество дешёвых рабочих мест (например, в России почти 40% населения получают зарплату от государства). Из-за низкой оплаты и неуверенности в завтрашнем дне чиновники пытаются использовать свои полномочия в личных целях, растёт коррупция.

- Бюрократизация и коррупция ведут к неэффективности государственной власти и, как следствие, к медленному принятию решений, что создаёт дополнительные риски в условиях кризиса.

- Из-за неразвитости рынка и ограниченного количества его участников в странах с сырьевой экономикой очень тонкая прослойка среднего класса. К тому же, она состоит преимущественно из чиновников, заинтересованных в укреплении государства.

- Отсутствие среднего класса приводит к отсутствию реального спроса на демократические институты, главной функцией которых является защита собственности.

- Социальная пассивность и огосударствление экономики дестимулирует частную инициативу, порождает социальную инерцию и неверие в собственные силы, в рыночные механизмы, в демократические принципы устройства государства.

Результаты развития экономики в рамках экспортно-сырьевой модели

Выбранная правительством экспортно-сырьевая модель в короткие сроки поставила Россию на путь низкой эффективности реального сектора экономики: несмотря на рост ВВП в целом в 2000-2007 гг., отрасли, не связанные с экспортом сырья, фактически находились в состоянии, близком к застою. Основной рост произошёл в сырьевом секторе и в строительстве непроизводственной недвижимости. Во II полугодии 2008 г. этот рост сменился падением, которое, возможно, ещё не достигло «дна».

Доминирование производства и экспорта сырья в качестве компоненты роста ВВП среди источников пополнения бюджета и формирования ЗВР стало в последние годы не только главной особенностью российской экономической модели, но и главной причиной снижения показателей промышленного производства, капиталовложений, реальных доходов населения и в конечном итоге – ВВП.

Поставка на экспорт сырья и использование полученных доходов для закупки товаров преимущественно с высокой добавленной стоимостью, а также для финансирования «нерыночных» отраслей приводит к тому, что между сырьевым сектором и большинством отраслей обрабатывающей промышленности, не связанных с переработкой полезных ископаемых, сохраняются огромные различия в рентабельности производства, достигающие 12-ти раз между группой «добычи полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических» и «текстильного и швейного производства» (рис. 1).

Существование низкорентабельных (а с учётом инфляции – убыточных) отраслей, не способных даже к простому воспроизводству производственных мощностей, возможно исключительно благодаря скрытым «дотациям» государства в рамках экспортно-сырьевой модели. Однако помощь государства приходит в нерентабельные отрасли лишь за счёт усилий коррупционных лоббистских групп или из боязни негативных социальных последствий.

В то же время не происходит и не стоит в планах правительства модернизация этих нужных народному хозяйству, но безнадежно устаревших и экономически слабых предприятий и целых отраслей. Экспортно-сырьевая модель предполагает постепенную замену продукции этих отраслей импортом, а при технической невозможности замены – продолжение дотационного существования за счёт государства (т.е. налогообла-

тельщика). При все увеличивающемся импорте несистемная и недостаточно эффективная государственная политика по защите и стимулированию развития национальных производителей приводит к тому, что среди российских компаний, по данным Росстата, очень велика доля убыточных предприятий, которая в 2008 г. составляла 32,5%, а в 2009 г., по оценкам экспертов, может превысить 50%. Наиболее удручающе выглядит статистика в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды (доля убыточных предприятий составила 50,5%), транспорта и связи (39,0%), сельского хозяйства (35,9%), в обрабатывающих производствах (32,7%).

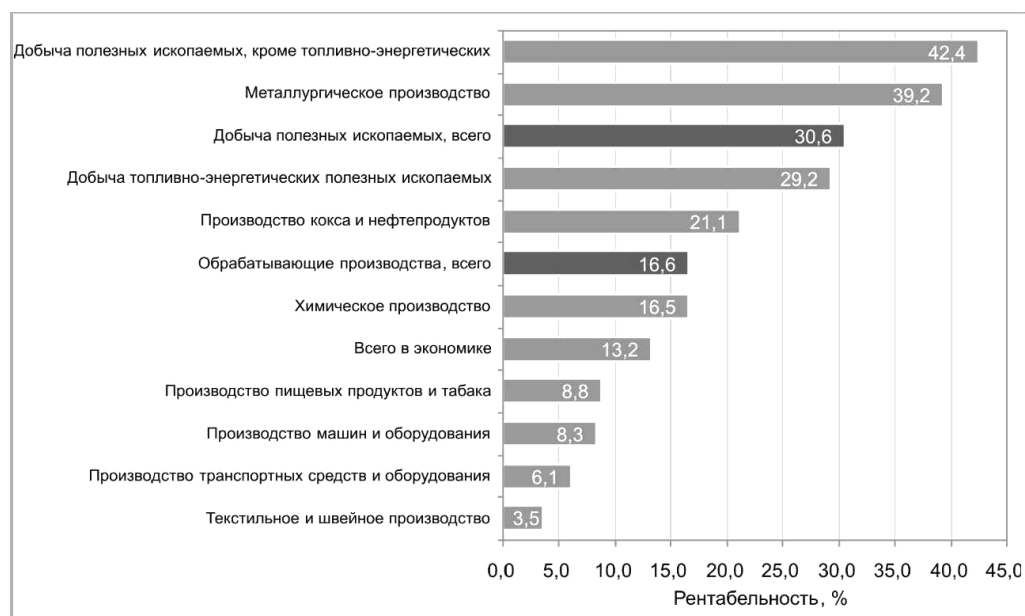


Рис. 1. Рентабельность различных отраслей промышленности России, 2008 г.

Источник: Росстат

Необходимо также отметить пагубное влияние экспортно-сырьевой модели на долгосрочную мотивацию инвесторов и предпринимателей, связанную с капитализацией российских компаний. Капитализация через «надувание фондовых пузырей» уже стала проблемой: всё больше предпринимателей размышляют о цели развития своего бизнеса с позиций «вывести на биржу и продать», думая не об эффективности и прибыли, а о цене акций. Подавляющее большинство инвесторов в России — офшорные компании, вкладывающие деньги в спекулятивные портфельные стратегии. В отличие от КНР или Бразилии, где преобладают прямые ин-

вестиции в местный бизнес, в том числе иностранные, российская экономика получает более 80% инвестиций в виде краткосрочного спекулятивного капитала. **Россия – единственная крупная экономика мира, где капитализация фондового рынка намного превышает совокупные активы банковской системы.** В рамках экспортно-сырьевой модели для российского фондового рынка стала характерной концентрация портфельных инвестиций в сырьевых отраслях. Когда свыше 75% рыночной капитализации страны – сырьевые компании (в которых занято менее 2% рабочей силы и производится менее 10% добавленной стоимости), трудно ожидать притока чьих-либо инвестиций в другие отрасли.

В экспортеров сырья инвестирует и правительство, поддерживая тем самым лишь 1,5% населения, занятого в этом секторе. Из-за этого увеличивается разрыв между самыми богатыми и самыми бедными и отток квалифицированных кадров из других отраслей. Специалисты уходят в соседние компании, где лучше платят (а для менеджеров высокого уровня существуют ещё и опционы на растущие в цене акции), а нередко – и за границу (где зачастую востребованы профессионалы перерабатывающих отраслей, ставшие «лишними» у нас).

Следствием развития в рамках действующей модели является сохраняющийся с 1990-х гг. низкий уровень и низкие темпы роста производительности труда (выработка на одного занятого в натуральном и денежном выражении). Все исследования, проводившиеся в мире в последние 20 лет, показывают, что главное средство ее наращивания – рост эффективности бизнес-процессов и оптимизация персонала. Важную роль играют конкурентная среда и общий уровень развития экономики. Технические средства производства занимают третью строчку.

Фактически, производительность – показатель, отражающий конкурентоспособность национальной экономики. Россия демонстрирует низкий уровень производительности по сравнению с ведущими экономиками мира в целом (рис. 2 и рис. 3).

Меньше всего от европейских и американских показателей производительности отстают добывающие отрасли, металлургия и розничная торговля, чего никак нельзя сказать об отраслях обрабатывающей промышленности.

Рассмотрим для примера цементную отрасль: с 1990 г. по 2008 г. объем производства снизился с 82,5 млн т до менее чем 40 млн т. При этом численность занятых в отрасли сократилась незначительно: с 48 000 до 45 500 человек. В итоге производительность, в 1990 г. составлявшая 23% от уровня США, упала до 9%. В ЕС немногим большее число работников – 52 800 обеспечили в 2008 г. выпуск 269 млн т цемента – в семь раз больше, чем в России. Но в Европе персонал среднего завода – 165

человек, а у нас – более 700. Сокращение не менее половины работников отрасли – очевидная необходимость.

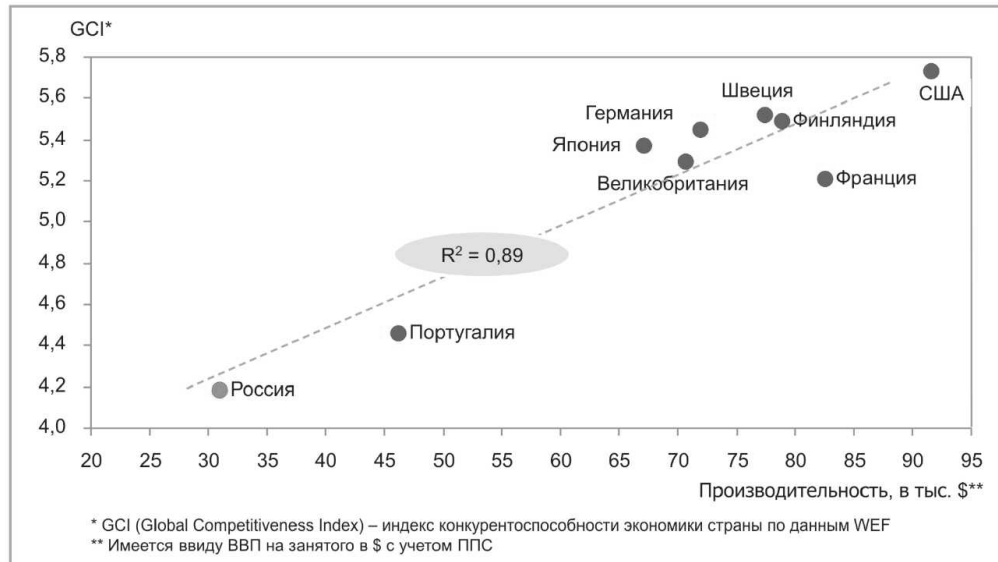


Рис. 2. Зависимость индекса конкурентоспособности страны от ее производительности, 2007 г.

Источник: EU Klems, WEF, World Bank, аналитика Strategy Partners.



Рис. 3. Средняя производительность труда в экономике по добавленной стоимости и по выручке

Вспомним «АВТОВАЗ»: 107 000 его рабочих в успешном 2007 г. произвели товарной продукции на 6,1 млрд долл., собрав 734 000 машин. С тем же по численности коллективом BMW выпустила 1,54 млн автомобилей, выручив 78,9 млрд долл. И даже Skoda с 28 000 работников произвела в 2007 г. машин на 16,2 млрд долл.

Простой анализ показывает, что *если бы всего лишь 10% работников были заняты на предприятиях с уровнем производительности, сопоставимым со средним уровнем США, то ВВП России увеличился бы более чем в 1,5 раза.*

Однако одно только повсеместное увеличение производительности, без масштабных сдвигов в структуре экономики, не поможет. Мировой опыт показывает, что отрасли специализации России (*добывающая промышленность, сельское хозяйство и др.*) традиционно обеспечивают наименьший вклад в рост производительности. Двигателями роста ведущих мировых экономик в 1990-е гг. являлись те сектора, которые никогда не получали реальной поддержки в постсоветской России и занимают незначительную долю в структуре экономики: информационно-коммуникационные технологии, тонкая химия и биотехнологии, точное машиностроение.

Говоря о низкой производительности труда, нужно напомнить, что в последние семь лет зарплата россиян в среднем росла, опережая ВВП, на 8% в год (главным образом – за счёт перераспределения экспортных доходов). Поэтому неудивительно, что *доля валовой прибыли экономики в ВВП постоянно снижается* (рис. 4). Это сказывается на объемах инвестиций в основные фонды, техническом перевооружении производства и инновациях. Все это еще сыграет свою негативную роль в среднесрочной перспективе.

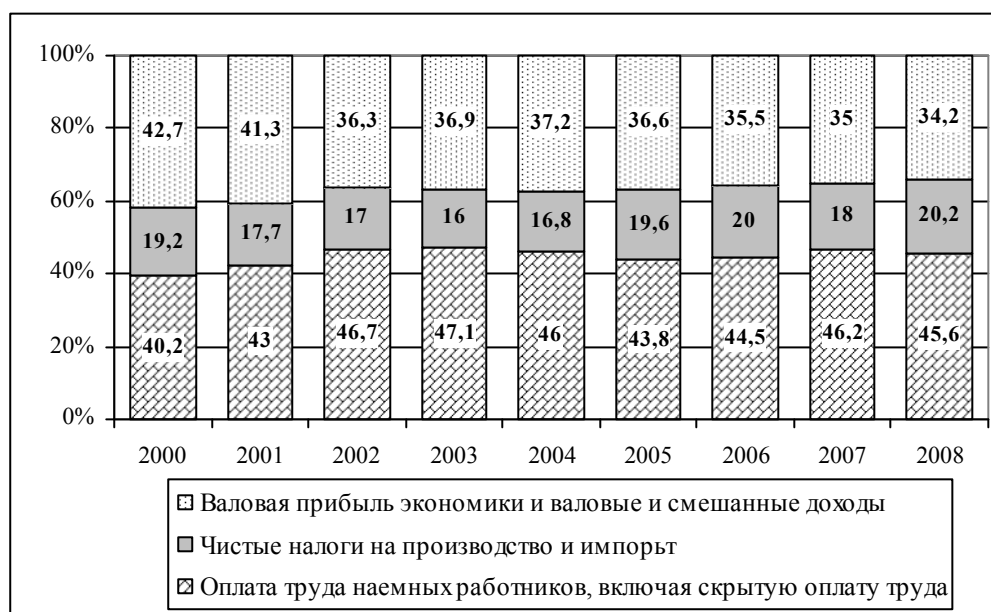


Рис. 4. Динамика структуры ВВП России по источникам доходов, 2000–2008 годы
Источник: рассчитано по данным Росстата.

Хронический недостаток производственных инвестиций стал в последние годы одной из главных проблем российской экономики. Объем

валовых внутренних инвестиций в ВВП России на протяжении 2000–2006 гг. находился на уровне 20%, и хотя по итогам 2007 г. составил 24,6% от ВВП, это все равно намного меньше аналогичного показателя в КНР (почти 42%), Вьетнаме (35%), Таиланде (31%), Республике Корея (в настоящее время 30%, а начале 1990-х гг. также приближался к 40%)¹. Более того, из общего объема осуществляемых в России инвестиций только 15,7% приходятся на обрабатывающие производства.

Проблема недостаточности инвестиций в несырьевые отрасли является одной из ключевых для российской экономики. Однако дело не только в этом: долгосрочное развитие страны и модернизация народного хозяйства будут невозможны без восстановления в первую очередь научно-технического и технологического потенциала, без инноваций и вложений в НИОКР.

В нашей стране по-прежнему наблюдается значительное отставание от развитых стран в расходах на НИОКР. Еще в 2003 г. по этому показателю Россию обогнал Китай². В целом расходы на НИОКР финансировались в основном государством (61,9%), в то время как мировая тенденция имеет обратный характер – в странах ОЭСР государством финансировалось в среднем 30,2% от всех затрат на НИОКР, а более 60% – частными предприятиями³.

По числу заявок на получение патентов на 1 млн жителей Россия входит в 20 ведущих стран мира, отставая, тем не менее, от ведущих стран (Японии, Республики Корея, Сингапура, Новой Зеландии, Австралии, САР Гонконга, США) в 615 раз⁴. Еще большее отставание от развитых стран имеется по количеству действующих патентов на душу населения.

Нужно также отметить, что российские компании значительно отстают по патентной активности от иностранных предприятий, действующих на российском рынке. Так, в 2000–2004 гг. из 25 ведущих компаний, по-

¹ Для сравнения: норма накопления в ВВП СССР в 1990 г. составляла 30% [UNCTAD Handbook of Statistics 2006-2007].

² По данным Росстата, в 2004 г. доля расходов на НИОКР в России составляла 1,16% от ВВП страны, в то время как в Китае – 1,23%, Великобритании – 1,88%, США – 2,68%, Японии – 3,13%.

³ Общественная Палата РФ. Доклад «О промышленной политике и инновациях в РФ» Москва, май 2007.

⁴ Россия – 210 заявок на патенты на 1 млн жителей в 2004 г., Япония – 3311 заявок, Республика Корея – 2914, Сингапур – 2025, Новая Зеландия – 1608, Австралия – 1503, США – 1216 заявок на 1 млн жителей [рассчитано по данным World Development Indicators 2007].

лучивших патенты в Бюро патентов и торговых марок США, только две компании имели российских собственников¹.

За последние 15-20 лет мы, за редким исключением, так и не научились создавать конкурентоспособные продукты, качественно их производить и эффективно продавать на глобальном рынке.

В целом по стране *инновационная активность компаний находится на крайне низком уровне* – в 2005 г. только 9,7% организаций осуществляли технологические инновации в своей деятельности². Инновационная пассивность обуславливает и полное отсутствие инноваций в менеджменте (*management innovation*), одном из ключевых видов инноваций, использование которого обеспечивает компаниям долгосрочное преимущество перед конкурентами³.

Таким образом, перед российским бизнесом стоит ряд серьезных барьеров, которые мешают его полноценному развитию. Однако, если крупный бизнес в состоянии решить и финансовые, и инфраструктурные, и кадровые проблемы, то для среднего и малого бизнеса без активной государственной политики по его поддержке это становится непосильной задачей.

Одним из важнейших факторов, мешающим притоку инвестиций в российскую экономику, является отсутствие квалифицированного персонала.

В последние годы в России все усилия были направлены на сохранение занятости: с 1996 г. по апрель 2009 г. в экономике было создано 8,35 млн новых рабочих мест (12,6% от имевшихся 66,3 млн). К 2006–2007 гг. трудовые ресурсы в России стали дефицитными, хотя безработица в России (в 2007 г. – 6,1%) была выше, чем в Азии (3,4%) и в развитых странах (5,8%)⁴. Для страны с катастрофически низкой производительностью труда – это нонсенс.

Наблюдаемый на рынке труда дефицит квалифицированных трудовых ресурсов вызван, по нашему мнению, следующими причинами:

- низким уровнем производительности труда в обрабатывающей промышленности;

¹ Porter M.E., Ketels Ch, Delgado M., Bryden R. Competitiveness at the Crossroads; Choosing the Future Direction of the Russian Economy, 2007. P. 55.

² К технологическим инновациям относятся следующие виды деятельности: проведение исследований и разработок (НИОКР), приобретение машин и оборудования, приобретение новых технологий, приобретение программных средств, производственное проектирование, обучение и подготовка персонала, маркетинговые исследования [Индикаторы инновационной деятельности: 2007. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – С. 273, 317].

³ Черных Е.А. Новые технологии, инновации и успех бизнеса. // Менеджмент качества, № 01, 2008. – С. 60-71.

⁴ World Economic Outlook 2008. // International Monetary Fund.

- снижением качества среднего и высшего образования, в том числе – вследствие его «приватизации» и отказа государства от инвестиций в учебные заведения. Например, в рейтинге 500 лучших университетов мира, составляемых Институтом высшего образования Шанхайского университета, в 2007 г. присутствовало только два российских университета – Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (76-е место) и Санкт-Петербургский государственный университет (делит 305-402 места с другими университетами)¹;
- длительным периодом низкого спроса на квалифицированную рабочую силу в обрабатывающем секторе в 1990-х гг. и последовавшим упадком системы начального и среднего профессионального образования;
- сложностью иммиграционного законодательства и отсутствием государственной программы стимулирования миграции высококвалифицированных работников из других стран (в первую очередь – из бывшего СССР);
- огромной разницей в рентабельности сырьевого и перерабатывающего бизнеса, позволяющей крупным компаниям ТЭК и металлургии создавать более высокооплачиваемые рабочие места, платя недоступную для большинства обрабатывающих производств зарплату;
- несоответствием спроса и предложения на рынке образовательных услуг: содержание учебных планов и программ курсов, а также число выпускников по определенным специальностям часто не соответствуют объему и запросам работодателей и общим тенденциям рынка труда.

Ситуацию с кадрами осложняет существование регрессивной шкалы при уплате единого социального налога, которая позволяет «богатым» предприятиям, выплачивающим более высокую зарплату, платить меньше отчислений во внебюджетные фонды. Реформа ЕСН и введение регрессивной шкалы, направленные на вывод зарплат из тени, уже выполнили свою функцию, и сегодня эти меры имеют обратный эффект – приводят или к оттоку кадров и разорению предприятий обрабатывающего сектора, или стимулируют малый и средний низкорентабельный бизнес к выплате зарплат в конвертах, т.е. дальнейшему уходу бизнеса в тень, что подтвердили результаты исследования НИСИПП². По данным исследования Eurobarometer, Россия занимает первое место в мире по уровню выплат зарплат «в конвертах». Доля «серых» зарплат, по разным данным, в

¹ Academic Ranking of World Universities 2007 [<http://ed.sjtu.edu.cn/ranking.htm>].

² Шестоперов О.М., Щетинин О.А. Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002-2006 гг. (по результатам опроса субъектов малого предпринимательства). // Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. / Материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2007 г.) – М.: Научный эксперт, 2007. – С. 297-313.

2004 г. составляла 25-31%, в 2005 г. выросла до 27-32%, а в 2006 г. составила 26-31%.

По разным оценкам, на территории России находится от 3,5 до 10 млн нелегальных трудовых мигрантов, при этом получили официальные разрешения всего 750 тыс. чел. К такой ситуации во многом приводит сохраняющаяся сложность иммиграционного законодательства, хотя его реформа, реализуемая с начала 2007 г., дает положительные результаты.

Дисбаланс спроса и предложения на рынке труда приводит к тому, что вакантные рабочие места вынуждены занимать непрофильные специалисты, получившие дополнительные навыки во время работы. Это, в свою очередь, сказывается на качестве выполняемой работы на предприятиях и на темпах роста экономики в целом. Например, по данным исследования Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий (АП КИТ), суммарный выпуск ИТ-специалистов средними специальными и высшими учебными заведениями России в 2006-2007 гг. только на 40% удовлетворял потребности отрасли. При этом к 2012 г. в зависимости от темпов развития отрасли дефицит кадров составит от 2,4 до 6,5 раза. Учитывая, что уже сейчас по доле ИТ-специалистов в трудоспособном населении страны Россия отстает от развитых стран как минимум в 3 раза, сохранение подобных тенденций ставит под угрозу решение задачи по переводу экономики страны от экспортно-сырьевой к инновационной модели развития¹.

Экспортно-сырьевая модель почти не нуждается в малом предпринимательстве, т.к. «лишние» рабочие руки государству проще занять работой на крупные компании или бюджетные структуры. Количество малых предприятий на тысячу жителей в России в 10 раз меньше, чем малых предприятий в Италии, в 8,6 раза меньше, чем в Испании, в 5,8 раза меньше, чем в Польше, в 5,4 раза меньше, чем во Франции, в 3,8 раза меньше, чем в Великобритании, в 3 раза меньше, чем в Германии, и в 2,9 раза меньше, чем малых и средних предприятий в США (табл. 1).

Растущие цены на нефть, которые в 2002–2008 гг. выросли почти в 32 раза (по среднегодовым уровням), вызвали увеличение экспортных поступлений. Это способствовало расширению внутреннего спроса и, как результат, ускоренному развитию оптовой и розничной торговли. Эти отрасли стали вторым «локомотивом» роста ВВП страны, вместе с «неторгуемыми», не имеющих конкуренции с импортом, отраслями (строитель-

¹ Буров В., Гиглавый А., Сорокин М. ИТ-кадры в российской экономике. Численность занятых, текущая потребность и прогноз на 2012 г. в ИТ-индустрии и отраслях народного хозяйства. Ассоциации Предприятий Компьютерных и Информационных Технологий (АП КИТ), август 2007.

ством, банковской сферой, транспортом). До остальных секторов экономики эхо растущей нефтяной ренты практически не доходило: оборот малых предприятий из сферы торговли – 72,1% от всего оборота малых предприятий, а доля обрабатывающей промышленности – менее 10%.

Таблица 1

**Роль малых и средних предприятий в экономике России,
стран ЕС и США, 2004 год**

Страна/группа стран	Доля малых и средних предприятий в добавленной стоимости экономики, %	Доля малых и средних предприятий в общей занятости, %
Европейский Союз – 27 стран (МСП < 250 чел.)	57,0	67,1
Великобритания	50,7	53,9
Германия	-	60,1
Испания	68,1	79,1
Италия	70,3	81,2
Польша	47,8	70,3
Франция	53,7	60,9
США (МСП < 500 чел.)	40,0	50,1
Россия (малые предприятия)	11,4	17,8

Источник: Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2006 г.. НИСИПП, июнь 2007 года; European business. Facts and Figures, 2007; The Small Business Economy. A Report to the President, 2005

Таким образом, даже тот небольшой сектор малого бизнеса, который формировался в России, был сосредоточен в сфере распределения (т.е. в отраслях с не очень высокой добавленной стоимостью), не предоставляя работы по специальности высококвалифицированным кадрам из реального сектора.

Важным препятствием на пути развития российской обрабатывающей промышленности является налогообложение. **Уровень налоговой нагрузки, которую необходимо снизить для привлечения инвестиций, модернизации экономики и для скорейшего выхода России из кризиса, напротив, только возрастает.** Требования по уплате налогов с бизнеса усиливаются за счёт планового «повышения собираемости», а фактически – штрафов за мнимые или несущественные нарушения. Применяются драконовские методы возложения на предприятия финансовой ответственности за их недобросовестных контрагентов и, особенно, за должников. Система отнесения фактических производственных издержек на необлагаемые налогом затраты устарела и не позволяет нанимать ква-

лифицированных сотрудников, заниматься маркетингом, финансировать НИОКР.

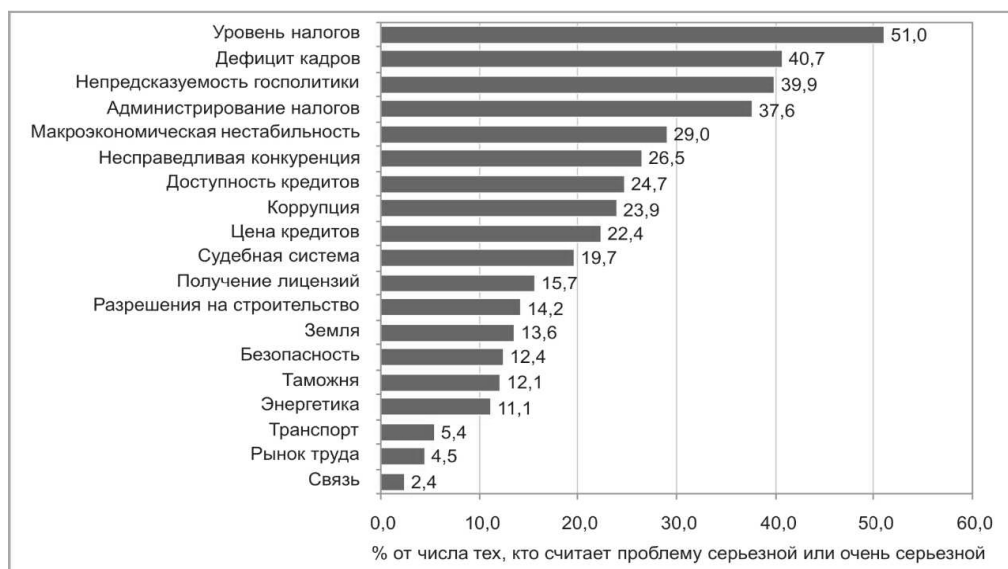


Рис. 5. Основные проблемы развития российского бизнеса (опрос Всемирного банка и ГУ-ВШЭ)

Источник: Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б., Яковлев А. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. М. : ГУ-ВШЭ, 2007. - С. 26.

Но администрирование налогов – не самая большая проблема: на первом месте – уровень налогообложения, как это выяснили исследователи Всемирного банка в 2005–2006 гг. (рис. 5). Как видно из результатов исследования, другие ключевые факторы, сдерживающие развитие несырьевого бизнеса, связаны с недостаточно эффективной деятельностью институтов рыночной экономики: высокий уровень административных барьеров, несправедливая конкуренция, неэффективность судебной системы.

Уровень налоговой нагрузки на предприятия обрабатывающей промышленности оценивался в опросе «Деловой Россией», проведенном в марте-апреле 2008 г. с помощью лаборатории конъюнктурных опросов Института экономики переходного периода. По итогам опроса, 80% респондентов оценили современный уровень налоговой нагрузки как высокий. При этом более половины участников опроса (58%) отметили, что современный налог на добавленную стоимость является налогом, который в наибольшей степени сдерживает развитие их предприятий. Почти четверть респондентов в качестве сдерживающего фактора назвали ЕСН (24%) и налог на прибыль.

Существующую налоговую нагрузку как избыточную оценили также 51,3% субъектов малого предпринимательства, принимавших участие в 2006 г. в опросе Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП). При этом в случае снижения налоговых ставок более половины малых предприятий полностью бы отказались от работы в теневом секторе¹.

Крайне высокая налоговая нагрузка, которая составляла в 2008 г. по расчетам Всемирного банка и компании «PricewaterhouseCoopers» в среднем 51,4% от прибыли предприятий², делает ведение бизнеса в несырьевом секторе экономики России сопряженным с высокими рисками и неконкурентоспособным по сравнению с другими развивающимися рынками – КНР, Бразилией, Польшей, Малайзией, Индонезией. В этих странах либо уровень налоговой нагрузки составляет в среднем 35-40% от прибыли предприятий, либо широко развита система налоговых каникул и других льгот для отдельных секторов и проектов, а также для иностранных и совместных предприятий, значительно снижающих налоговую нагрузку³.

Избыточная налоговая нагрузка на бизнес сдерживает инвестиции в развитие и выталкивает предприятия в теневой сектор. Особенно заметно это на примере издержек на оплату труда, которые наиболее быстро «уходят в тень» при повышении НДС, налога на прибыль и, особенно, при увеличении «социальной» составляющей налогов.

Несмотря на проведение в 2001–2003 гг. реформы по дебюрократизации процессов регистрации, лицензирования, сертификации и регламентации проведения инспекций на предприятиях (в первую очередь – на малых предприятиях), **административные издержки ведения бизнеса хотя и снизились, но остались одними из главных сдерживающих факторов развития предпринимательства в России.**

В последние годы значительно выросла частота начисления незаконных штрафов при проверках со стороны налоговых органов⁴. Уровень коррупции, в особенности – со стороны контролирующих и правоохранительных органов, по мнению более половины предпринимателей, возрастает.

1 Шестоперов О.М., Щетинин О.А. Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002-2006 гг. (по результатам опроса субъектов малого предпринимательства). // Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. / Материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2007 г.) – М.: Научный эксперт, 2007. С. 306, 311.

² Paying Taxes 2008. The Global Picture. The World Bank & PricewaterhouseCoopers – p. 58.

³ Воскресенский С. Власть и бизнес: налоговые мифы. «Ведомости», 2007, 6 февраля; Paying taxes 2008. The global picture. The World Bank & PricewaterhouseCoopers.

⁴ Мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства. Раунд 6. Центр экономических и финансовых исследований и разработок, 09.06.07.

При международных сопоставлениях Россия по-прежнему располагается в нижней части списка стран.

Опросы швейцарского Института развития менеджмента (IMD), результаты которых учитываются при построении рейтинга конкурентоспособности стран IMD World Competitiveness Scoreboard, позволяют сделать вывод о том, что большинство респондентов (около 3,7 тыс. бизнесменов, работающих в России) считают, что решения правительства за последние 10 лет стали реализовываться более эффективно (средний балл повысился с 2,74 до 3,38 при максимуме в 10 баллов, рис. 6). Однако, вместе с тем респонденты отмечают, что коррупция и бюрократия даже увеличили свое давление на бизнес, а положительное влияние нормативно-правовой базы и государственного регулирования на конкурентоспособность бизнеса после улучшения в 1999-2000 гг. вернулось на уровень 1998 г.



Рис. 6. Влияние коррупции, бюрократии и госрегулирования на развитие бизнеса в России, 1998-2007 годы

Источник: IMD World Competitiveness Yearbook, 2007.

Высокие административные барьеры отпугивают людей от ведения предпринимательской деятельности, порождают неверие в собственные силы, ухудшают деловую среду. Согласно данным ВЦИОМ, 63% респон-

дентов на вопрос о том, легко или сложно в их регионе начать бизнес с нуля, дали негативную оценку (от 1 до 4 баллов по 7-балльной шкале), в том числе 21% респондентов выбрали ответ «очень сложно». Позитивные оценки дали только 13% опрошенных¹.

Социологи сейчас достаточно единодушны в оценках российского общества как «полусоветского», где основная особенность экономической и политической культуры – пассивное приспособление, перекладывание ответственности за свое благосостояние с себя на государство или крупное предприятие. Эти навыки пассивной адаптации могут проявляться в самых разных формах – экономической пассивности, подозрении в отношении богатых, коррупции, дальнейшем развитии неформальных практик теневой экономики. Все эти факторы блокируют развитие нормальной открытой рыночной экономики.

В результате одна треть занятых в экономике России до сих пор работает в государственном секторе, что может сравниться только со скандинавскими государствами «всеобщего благосостояния» – Швецией, Данией, Норвегией, а также Францией, хотя в этих странах государство оказывает гораздо большую поддержку социально-неблагополучным слоям населения (табл. 2). Российская экономическая модель очень далека от французской или скандинавской, и содержание растущего числа «вынужденных бюрократов» за счёт налогоплательщиков наше общество пока позволить себе не может.

Таблица 2

**Уровень занятости в государственном секторе в России
и некоторых странах мира, 1997–2006 гг., %**

	1997	1999	2001	2003	2004	2005	2006
Россия	40	38,2	37,43	36,45	35,51	33,69	33,1
Китай (без Гонконга и Макао)	15,8	12	10,5	9,2	8,9	8,6	-*
Малайзия	-*	10,84	10,87	10,89	10,67	10,54	10,43
США	16,02	15,74	16,02	16,6	16,45	16,31	16,15
Украина	37,89	35,38	33,03	22,74	22,04	21,63	21,4
Швеция	36,96	35,77	33,81	34,38	34,41	34,38	34,42
Япония	3,28	3,16	3,13	3,4	3,51	3,51	-*

Примечание: *- нет данных.

Источник: IMD World Competitiveness Yearbook, 2007.

¹ Легко ли быть бизнесменом? // Пресс-выпуск Всероссийского центра изучения общественного мнения № 858, 25 января 2008 г. [<http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/9511.html>].

Более того, в условиях кризиса количество чиновников не только не снижается, но и возрастает: за 2008 год их число увеличилось почти на 20 000 человек.

Кроме того, по расчетам сотрудников Центрального экономико-математического института (ЦЭМИ) РАН, изъятие средств у предпринимателей в форме взяток напрямую влияет как на темпы прироста ВВП страны, так и на уровень инфляции. Так, по расчетам ЦЭМИ, *выплата взяток в размере 70 млрд долл. ежегодно снижает темпы прироста ВВП страны примерно на 1% и увеличивает индекс потребительских цен на 0,7%*¹. Таким образом, мероприятия по снижению уровня коррупции также крайне важны и для достижения более позитивных макроэкономических параметров развития страны.

Реальным барьером для развития стала неразвитость инфраструктуры. Например, запросы на получение условий по подключению к энергосетям, по данным ОАО «РАО ЕЭС России», в 2007 г. были удовлетворены только на 10% при средней стоимости подключения 17 800 руб. за кВт. Таким образом, при потребностях малых предприятий в электро-снабжении в пределах 10-50 кВт, средняя плата за присоединение такого объема мощности составляет от 60 000 до 300 000 руб. Растущий энергодефицит усугубляется крайне низкой энергоэффективностью экономики, которая в 7-13 раз ниже, чем у развитых стран.

В России по-прежнему неразвита автодорожная сеть. Более 62% автодорог не соответствуют нормативным транспортным требованиям, только 8% от общей протяженности автомобильных дорог федерального значения имеют многополосную проезжую часть, доля дорог первой категории составляет всего лишь 9% (41% – дороги третьей категории), а прирост протяженности автомобильных дорог в 5 раз отстает от прироста уровня автомобилизации в стране. Более того, около 50 тыс. населенных пунктов просто лишены подъездных дорог. Это при том, что 75% грузо-перевозок осуществляется автомобильным транспортом.

Неудовлетворительное состояние автодорожной инфраструктуры приводит к следующим негативным для экономики последствиям:

- значительному удорожанию транспортной составляющей в себестоимости товаров – до 15-20% по сравнению с 7-8% в развитых странах;

¹ Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Бахтизина Н.В. CGE модель социально-экономической системы России со встроенными нейронными сетями. – М.: ЦЭМИ РАН, 2005; Бахтизин А.Р. Моделирование эффектов коррупции и теневой экономики с помощью вычислимой модели общего равновесия. // Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. / Материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2007 г.) – М.: Научный эксперт, 2007 – С. 292-297.

- увеличению среднего расхода горючего в 1,5 раза по сравнению с другими странами;
- росту стоимости обслуживания автомобилей в 2,5-3,4 раза при сокращении срока службы на 30%, и более чем двукратном уменьшении производительности труда. В результате, средняя скорость перемещения грузов по стране в 3-5 раз меньше, чем в развитых странах¹.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что у России много экономических проблем, а точнее – ставших хроническими «болезней», характерных для экономик с «экспортно-сырьевой» моделью развития с недостаточно эффективной государственной политикой:

- высокая централизация и недостаточный уровень развития конкуренции;
- растущая, и уже существенно превышающая уровень, нормальный для развития эффективной конкуренции, доля государственной (или фактически подконтрольной государству) собственности в производстве как капиталоемких и наукоёмких, так и сырьевых товаров, а также многих видов услуг (коммунальных, транспортных, строительных);
- бюрократия и коррупция: в России практически невозможно вести бизнес честно;
- централизация и монополизм: растущие тарифы искусственно поддерживаемых «естественных монополий», ставшие фактически дополнительным «налогом» на все виды бизнеса, в которых высоко потребление энергоносителей, транспортных и коммунальных услуг, электроэнергии. Недостаточный уровень развития конкуренции приводит к образованию малых монополий на локальном уровне;
- неэффективный труд: крайне низкая доля населения, вовлечённого в предпринимательскую активность и в высокопроизводительный труд. Рост доли бюрократического (в особенности – контрольного) аппарата и числа сотрудников низкоэффективных госкорпораций. Снижение уровня квалификации и занятости экономически активного населения. Продолжающееся разрушение системы воспроизводства квалифицированных кадров для национальной экономики;
- дряхлые средства производства: устаревшие основные фонды почти во всех отраслях обрабатывающей промышленности, средний износ – 53-55%. Лучше обстоят дела в нефтегазовой промышленности и

¹ Фахретдинов С.Б. Оценка влияния автодорожной структуры на развитие бизнеса в регионах. // Проект «Качество дорог России» Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», Москва, 13 мая 2008 г.

черной металлургии, в частности, пятерка крупнейших сталеваров за 2004–2007 гг. обновила практически всю производственную базу;

- хроническое отсутствие «длинных» денег: постоянный недостаток капитала в реальном секторе экономики. Низкая привлекательность российской экономики для прямых иностранных инвестиций, преобладание в финансировании инвестиций заёмных средств и спекулятивного капитала (в основном – офшорного), поощрение государством «пузырей» на финансовых рынках;

- уход с рынков: потеря Россией за последние 15-17 лет рынков сбыта для большинства видов отечественной продукции с высокой долей добавленной стоимости (за исключением отдельных видов вооружений). Отсутствие у государства интересов к восстановлению экспортного потенциала российской промышленности, ведущее к почти полному устранению её из системы международного разделения труда (за исключением добычи сырья на экспорт).

Сложившаяся в экономике ситуация является результатом действия не только таких объективных факторов, как: (а) унаследованные от СССР диспропорции и несбалансированность народного хозяйства, (б) наличие естественной природной ренты, не стимулирующей поиск других источников дохода, и (в) неблагоприятная социальная и демографическая ситуация в постсоветской России. **Сегодня главные причины застоя связаны уже не с прошлыми, а с современными просчётами в политике экономических ведомств страны** и, в первую очередь – Минфина и его руководства:

- пассивный «монетаризм»: концентрация текущей экономической политики исключительно на фискальных и казначейских методах управления, при практически полном отказе от промышленной политики, от содействия развитию малого и среднего предпринимательства;

- отсутствие стимулов для капиталовложений: ошибки среднесрочной экономической стратегии и госрегулирования последних лет, в особенности – связанные с крайне недостаточной мотивацией прямых инвестиций, поощрением развития спекулятивной составляющей финансовых рынков;

- «тихая национализация»: проводимая в последние годы политика укрупнения российских корпораций (в т.ч. под контролем государства), ведущая к снижению свободной конкуренции и передаче контроля над бизнес-процессами в руки чиновников, не разрабатывающих не только стратегических и долгосрочных, но даже среднесрочных планов развития бизнеса.

Все перечисленные «болезни» не дают развиваться нашей экономике, и, не будучи устранёнными, в ближайшие годы не позволят экономике и благосостоянию россиян расти достаточно высокими темпами, даже после восстановления мировых цен на углеводороды и прочее экспортируемое сырьё.

Экспортно-сырьевая модель не позволит решить эти проблемы. Нужно переходить к реализации новой модели – модели «конкурентного рынка», только она позволит нашей стране занять достойное место среди стран с развитой экономической и социальной системой, добиться достойного уровня жизни для российских граждан.

Задачи освоения конкурентной экономической модели и проведения «новой индустриализации»

Выход из кризиса и повышение деловой активности в экономике могут быть достигнуты посредством трех групп инициатив:

1. В первую очередь это меры, направленные на стимулирование внутреннего спроса как на товары и услуги населению, так и индустриальные товары.

2. Во-вторых, меры, направленные на улучшение доступа предприятий к финансированию.

3. В третьих, меры, направленные на создание возможностей по сокращению операционных затрат предприятий для обеспечения их выживания в условиях сократившегося спроса.

За I квартал 2009 г., по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года, ввоз товаров в Россию упал на 36,2%. Это несколько улучшило торговый баланс, но не привело к значительному росту производства отечественной продукции, которая могла бы заменить импортные аналоги.

Рост потребления отечественных товаров возник лишь один раз, в 1998–2001 гг., когда в результате кризиса 1998 г. и вызванной им резкой девальвации курса рубля, произошло снижение издержек производства отечественных предприятий и рост себестоимости импорта. Это вызвало резкий рост промышленного производства и ВВП, несмотря на неблагоприятную нефтяную конъюнктуру.

Главным фактором экономического подъема являлся внутренний спрос. Так, в 1999 г. на него пришлась треть прироста ВВП страны, а в 2000–2001 гг. – около половины. Эти позитивные тенденции не удалось сохранить, и в середине 2000-х гг. импорт потребительских товаров вновь заполнил рынок. В эпоху высоких цен на нефть и дешевого доллара оп-

лачивать весь объем импорта не составляло труда, но после девальвации средств уже не хватило и потребовалось экстренное сокращение импорта.

В годы высоких цен на нефть правительство часто выступало с заявлениями о переходе к экономике с высокой добавленной стоимостью и уходе от сырьевой экономики. К сожалению, правительству не удалось сохранить позитивные тенденции в экономике 2000-х (ставшие возможными, в первую очередь, на основе переориентации спроса на внутренние товары), и в последующие годы Россия вернулась к экспортно-сырьевой модели развития.

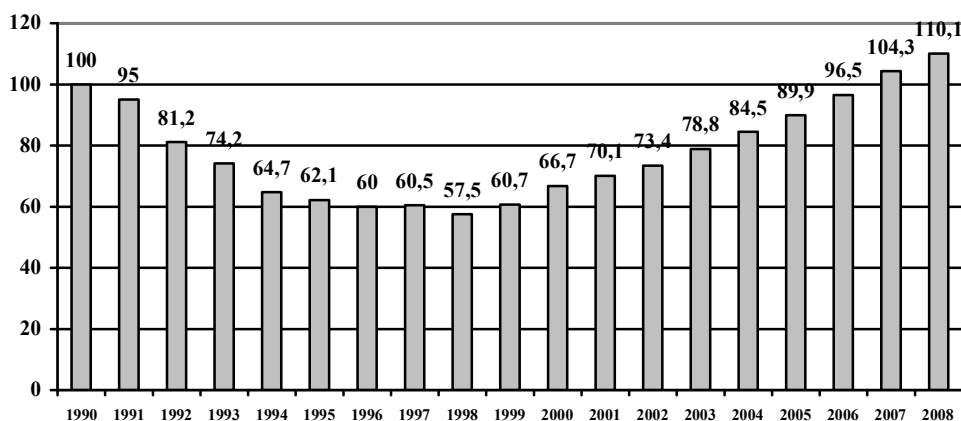


Рис. 7. Динамика ВВП страны в 1990–2008 годах, % к 1990 г.

Источник: Росстат.

Сейчас представители правительства заявляют, что озабочены проблемой структуры экономики и их целью является выход из кризиса с более сильной, не зависящей от сырьевой конъюнктуры и конкурентоспособной экономикой. Однако, *если внимательно проанализировать перечень предложенных правительством антикризисных мер, то можно обнаружить, что большая их часть направлена на сохранение социальной и макроэкономической стабильности, рефинансирование долгов крупных компаний и повышение деловой активности в экономике в краткосрочной перспективе. Этого недостаточно.*

Как бы правильно мы не распределяли ресурсы, в случае сохранения цен на нефть на низком уровне накопленного ранее всё равно надолго не хватит (по утверждению А.Л. Кудрина – на 1 год). Сегодня надо думать о стимулировании развития новых источников доходов, как для государственного бюджета, так и для бюджета страны, в который входят и бюджеты домохозяйств, и бюджеты бизнеса, и отдельных людей, и всех их вме-

сте. Надо думать о развитии несырьевой экономики, российского диверсифицированного производства, национального бизнеса.

Создание новой диверсифицированной экономики возможно только на основе новой «конкурентной модели» развития, основными двигателями которой должны быть воля государства, а не «ручное управление» 40-50 крупными сырьевыми компаниями, и внутренние рыночные механизмы, частная инициатива и конкуренция, которые должны стимулироваться и регулироваться «умным» государством, прежде всего путём создания стимулов, тонкой настройки экономики.

При этом, главным драйвером развития экономики должен быть не внешний спрос на сырьё, а создаваемый на базе перераспределения всё тех же сырьевых доходов потребительский и промышленный спрос внутреннего рынка. *Роль государства на переходном этапе должна сохраняться высокой, но у него кардинально меняется функция: от прямых директив бизнесу оно должно найти в себе силы перейти к более сложной политике стимулирования и регулирования свободного рынка.*

Таблица 3

Различия экспортно-сырьевой и конкурентной моделей развития экономики

Признаки	Экспортно-сырьевая модель	Конкурентная модель и «новая индустриализация»
Основной источник получения доходов	Природная рента	Высокопроизводительный труд во всех отраслях. Внедрение инноваций
Главный механизм роста	Государство	Частная инициатива и конкуренция
Главные субъекты экономики	Государство и сверхкрупные в основном сырьевые компании	Миллионы частных компаний, в основном – несырьевого сектора
Стимулы роста	Внешний спрос на сырьевые товары	Внутренний спрос на широкий спектр отечественных товаров
Экономическая политика	Директивы, ручное управление	Экономические стимулы, регулирование развития рынка
Основные источники обеспечения социальной системы	Государство	Частный сектор

Прежде всего в России должно быть выгодно производить. *Именно в этом будущее развитие российской экономики, а не в абстрактных схемах развития постиндустриального общества.* Для этого, в первую очередь, необходимо:

- Дебюрократизировать управление, освободить бизнес от излишнего контроля, кардинально снизить уровень коррупции.

- Создать благоприятные системные экономические условия для развития отечественного производства, сократить издержки: оптимизировать налоговую систему, завершить реформу естественных монополий, обеспечить реальный бизнес долгосрочным инвестиционным капиталом.

- На основе государственных инвестиций и государственно-частного партнёрства модернизировать транспортную, коммунальную и энергетическую инфраструктуру.

- Создать систему эффективных правовых институтов – арбитражных судов, систему профессионального образования, иммиграции рабочей силы, технического регулирования, даже бухгалтерского учёта.

- Создать институциональную основу для проведения политики «новой индустриализации», *организовав новое эффективное государственное ведомство с беспрецедентно высокими полномочиями, которое будет способно максимально сконцентрировать ресурсы на тех секторах, развитие которых дало бы наибольший мультипликативный эффект для развития экономики в целом.*

- Усовершенствовать социальную систему, *переведя её на конкурентную рыночную модель развития.*

- Максимально сосредоточить усилия ЦБ на рефинансировании обязательств коммерческих банков на срок более 5 лет под конкретные инвестиционные проекты.

Все эти направления важны, но сегодня наиболее актуальны задачи новой индустриализации и перевода страны на инновационные рельсы развития.

Движение в постиндустриальное будущее обошло Россию стороной: доля сырьевой экономики увеличивалась с каждым годом, а доля промышленного производства сокращалась. Так наша экономика вернулась в доиндустриальное прошлое.

В то же время, инновационная экономика заявлена как национальный приоритет, однако, говоря об инновациях, мы, как правило, подразумеваем, в первую очередь, научную деятельность. Несмотря на то, что термины «наука» и «инновации» в нашем представлении неотделимы друг от друга, их нельзя воспринимать как синонимы, поскольку между ними существует фундаментальное различие. Развивая науку, мы инвестируем деньги в получение нового знания. Занимаясь инновациями, мы превращаем знание в деньги. Другими словами, *под инновациями следует понимать процесс создания ценности, представляющей интерес для потребителей, которые готовы за нее платить. При этом источником инноваций далеко не всегда является знание, полученное в результате научных исследований.*

Сегодня в конкурентной борьбе не всегда выигрывает тот, кто создает знание. Победителем становится тот, кто способен первым обнаружить новое знание, выгодно приобрести его и найти ему эффективное применение. Поэтому корпорации все чаще вступают в альянсы для реализации совместных исследовательских проектов или предпочитают приобретать результаты таких исследований у сторонних организаций, в том числе у университетов, поскольку при этом сокращаются время и затраты на исследования, а также снижаются риски получения отрицательного результата. Маркетинг знаний становится нормой для ведущих международных научно-образовательных центров, университеты становятся центрами предпринимательства и экономического роста, вокруг которых создаются кластеры фирм, производящих, как правило, высокотехнологичные услуги и продукты.

Следует ли из вышесказанного, что государство не должно поддерживать научные исследования? Совершенно нет. У страны, которая перестанет быть источником знаний, не может быть достойного будущего, поэтому важнейшая государственная задача – финансирование науки. Однако *финансирование науки и построение инновационной экономики – это две тесно связанные между собой и взаимно дополняющие друг друга, но разные задачи.*

Инновационная деятельность отнюдь не ограничивается НИОКР и производством продукции. Представление о том, что инновации создаются исключительно людьми в белых халатах с микроскопами или осциллографами уходит в прошлое. Мы все чаще слышим об инновациях в бизнесе. Это могут быть инновации в области управления персоналом, продвижения продукции и услуг, построения организации и ключевых процессов, инновации построения новых бизнес-моделей. Инновации во всем, что может создавать устойчивые конкурентные преимущества. Единственное, что остается неизменным – это всегда новые решения, основанные на новом знании и создающие новую ценность для потребителей.

На какой базе мы планируем создать инновационную экономику? С одной стороны, мы так и не смогли создать механизмы для коммерциализации создаваемых знаний и технологий. С другой – в нашей стране существует чудовищный разрыв между все еще создаваемым, хотя и редким, новым знанием и уровнем развития промышленного производства. При этом некоторые отрасли, которые могли бы стать областью приложения новых знаний и технологий, в нашей стране отсутствуют полностью.

Допустим, вы изобрели новый метод ранней диагностики онкологических заболеваний – вы столкнетесь с тем, что в нашей стране уже давно никто не производит медицинские приборы. Ученые разработали технологию упрочнения зуба дисковой фрезы, но у нас практически не произ-

водится деревообрабатывающее оборудование, а тому, которое все еще производится, упрочнение зуба уже не поможет. Программисты придумали новый стандарт обработки изображений, но в нашей стране нет индустрии производства видеооборудования, где эта технология может быть востребована.

Иными словами, **в России практически отсутствует промышленная база, способная потреблять знания и создавать на их основе инновации.** Именно по этой причине в случае, если какое-либо действительно стоящее знание и было создано на территории России в последние годы, то оно либо девальвировалось, теряя свою актуальность с течением времени, либо становилось источником инноваций для бизнеса в других странах.

Таким образом, приоритетной задачей является создание в России современной промышленности, которая обеспечит реальный спрос на инновации и обеспечит базу для инновационного развития экономики. *Необходимо в первую очередь обеспечить внедрение технологических и организационно-управленческих инноваций, которые уже доказали свою эффективность в других странах,* что позволит перевести нашу экономику на новый качественный уровень. Новая индустриализация может стать той экономической идеей, которая позволит преодолеть устойчивый миф об ущербности россиян как нации, неспособной производить качественный и конкурентоспособный продукт.

«Новая индустриализация» означает не только замену устаревших основных фондов в традиционных отраслях промышленности, но и строительство новых отраслей с высокой производительностью труда и высокой добавленной стоимостью на основе современных технологий, конкурентоспособных на мировом рынке.

Для этого в России есть все предпосылки:

- Россия – один из наиболее привлекательных рынков в мире. Даже с учетом кризиса возросшие доходы жителей России и стран СНГ обеспечивают значительный спрос на потребительские товары и услуги. Российская экономика, как и экономики стран СНГ, нуждается в масштабной модернизации, и уже одно это предопределяет устойчивый и растущий спрос на товары промышленного назначения.

- Уникальное географическое положение России – это доступ к растущим рынкам Азии, возможности для интенсификации торговли с Европой и США. Несмотря на ряд текущих проблем, в подавляющем большинстве регионов России может быть обеспечен доступ к необходимой транспортной и энергетической инфраструктуре.

- В отличие от других развивающихся стран мы уже когда-то обладали развитой промышленностью и отчасти до сих пор сохраняем инженерные и технологические традиции. А высвобождение избыточного

персонала, занятого на традиционных российских предприятиях, способно обеспечить человеческими ресурсами новые направления развития промышленности.

Стимулируя инвестиции и определяя приоритеты государственной поддержки, необходимо руководствоваться следующими 10-ю принципами:

1. Ставка на предпринимательскую активность. Нам нужны не десятки промышленных гигантов, а десятки тысяч малых и средних предприятий со средним количеством занятых 200-300 человек. Это позволит диверсифицировать экономику, сократив ее зависимость от добычи сырья, и снизить степень концентрации экономики, увеличив долю малого и среднего бизнеса до 50-70%.

2. Приоритет современным, высокотехнологичным предприятиям с уровнем производительности не менее 100 тыс. долл. на сотрудника в год. Нам критически важно обеспечить занятость ограниченных трудовых ресурсов преимущественно на рабочих местах с высоким уровнем производительности и добавленной стоимости.

3. Фокус на секторах экономики, которые будут демонстрировать устойчивый рост на глобальном рынке в ближайшие 20-30 лет, присутствие в которых абсолютно необходимо для обеспечения конкурентоспособности экономики в будущем.

4. Предпочтение развитию предприятий, производящих товары, имеющие высокий потенциал спроса на внутреннем рынке.

5. Отказ от устаревших бизнес-моделей, охватывающих полный производственный цикл, в пользу современных – стратегически сфокусированных, легких, гибких и обеспечивающих максимальную отдачу на инвестированный капитал.

6. Глубокая интеграция в международную систему разделения труда – от активного поиска новых знаний и экспертизы до построения производственных систем с преимуществами эффективного глобального аутсорсинга.

7. Вместо экспорта преимущественно в страны «третьего мира» необходимо сконцентрироваться на укреплении позиций на развитых рынках США, Европы и Азии, обладающих высоким потенциалом платежеспособного спроса, что позволит снизить конъюнктурные риски за счет расширения спектра экспортируемой продукции и услуг, а также качества спроса.

8. Инвестиции не только и не столько в «железо», а преимущественно в компетенции – навыки управления современными производственными системами, а также эффективное взаимодействие с потребителями, поставщиками и инвесторами.

9. Не закрытость, а интенсивное привлечение прямых инвестиций в создание новых предприятий, которые обеспечат не только доступ к капиталу, но и требуемые компетенции.

10. Приоритет тем секторам экономики, которые формируют спрос на инновации и качественные, хорошо образованные и компетентные трудовые ресурсы.



Рис. 8. Вклад в прирост производительности, %

Источник: Аналитика Strategy Partners на основе информации по странам Центральной и Восточной Европы, а также Юго-Восточной Азии

Создание в России современной промышленной базы для коммерциализации знаний и построения реальной инновационной экономики потребует сосредоточения усилий на решении трех задач (рис. 8):

1. Привлечение инвестиций в создание новых, высокопроизводительных рабочих мест, что позволит увеличить число занятых в наиболее привлекательных секторах экономики.
2. Модернизация существующих предприятий, оптимизация их бизнес-моделей и повышение операционной эффективности.
3. Развитие инновационного бизнеса.

Новая индустриализация – это решение не только стратегических, но и антикризисных задач.

В условиях экономического кризиса решение проблемы создания новых рабочих мест является приоритетной задачей. При этом, чтобы обеспечить максимальный эффект от использования ограниченных природных, человеческих и финансовых ресурсов, *необходимо сконцентрировать усилия на секторах, имеющих не только высокий потенциал роста, но и обеспечивающих наибольший мультипликативный эффект, в*

том числе посредством создания условий для дополнительной занятости в смежных отраслях. Иными словами, необходимо привлекать инвестиции в создание новых, высокопроизводительных рабочих мест в отраслях, имеющих наибольший мультипликативных эффект.

Ключевыми секторами экономики, обеспечивающими высокий потенциал роста, производительности и спроса на инновации, являются:

- информационно-коммуникационные технологии, включая приборостроение, электронику, разработку программного обеспечения и телекоммуникационного оборудования, медицинских приборов и т.п.;
- химическая, биотехнологическая промышленность: производство полимеров и композиционных материалов, новых видов топлива, тонкая химия, включая фармацевтическую и косметологическую промышленности;
- машиностроение, включая станкостроение и иное точное машиностроение, транспортное и энергетическое машиностроение, судостроение, авиастроение и автомобилестроение, включая производство комплекующих;
- пищевая промышленность: углубление переработки сельскохозяйственного сырья, в первую очередь отечественного.

Эффект по преодолению кризиса (сохранение и создание рабочих мест)	High	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Строительство социальной инфраструктуры 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Жилищное строительство, включая инфраструктуру 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Строительство универсальных промышленных площадок, включая инфраструктуру
	Medium	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Агробизнес 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Строительство туристической инфраструктуры и развитие внутреннего туризма ▪ Металлургия ▪ Химическая промышленность 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Машиностроение и приборостроение ▪ Пищевая промышленность ▪ Производство других конечных продуктов ▪ Тонкая химия и биотехнологии
	Low	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ТЭК и добыча природных ископаемых 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Транспортная и энергетическая инфраструктура 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Новая экономика ▪ Образование ▪ Внутренний туризм
		Low	Medium	High
		Стратегический эффект (улучшение структуры экономики)		

Рис. 9. Приоритетные проекты и отрасли для приоритетного развития в условиях кризиса

Источник: Strategy Partners

Определяя отраслевые приоритеты для инвестиций и государственной поддержки необходимо отдавать предпочтение проектам, которые

обеспечивают занятость населения на всех ключевых этапах развития, от проектирования и строительства до эксплуатации готовых объектов, а также способствуют выходу из кризиса (рис. 9).

В первую очередь к таким проектам относится строительство универсальных промышленных площадок, обеспеченных всей необходимой инфраструктурой, особенно на территориях так называемых моногородов. Для создания такой инфраструктуры необходимо принять федеральную программу, целью которой будет создание с помощью механизма частно-государственного партнерства системы универсальных индустриальных парков вокруг городов с населением свыше 300 тыс. чел.

Стимулами для инвестиций в строительство индустриальных парков могут стать:

- бесплатное выделение участка земли и подвод коммуникаций;
- софинансирование со стороны государства;
- отсутствие налога на землю;
- налоговый кредит по налогу на прибыль до окупаемости проекта.

Еще одной отраслью, создающей максимальный мультипликативный эффект и количество рабочих мест, является «строительство жилья экономического класса». Для стимулирования её развития «Деловая Россия» предлагала прежде всего предпринять ряд мер для преодоления кризиса доверия между банками и застройщиками, например:

- предоставить государственные гарантии по выкупу квартир по новым и незавершённым проектам строительства доступного жилья, по себестоимости строительно-монтажных работ в общем объёме 100 млн кв. метров;
- предоставить государственных гарантий на 50% от размера ипотечных кредитов, получаемых гражданами в коммерческих банках на строительство доступного жилья по ставке не более 18% годовых.

В рамках этого направления также можно запустить проекты в области энергоэффективности в ЖКХ (по замене котельного оборудования и трубопроводов, замене оконных рам и утеплению фасадов домов). Предоставить местным властям межбюджетные целевые гарантии для реализации указанных программ с условием использования российского оборудования и материалов.

Конечно, надо быть уверенными, что выделенные ресурсы будут использованы по целевому назначению. Но фактором их сохранности будет являться то, что выделены только гарантии, а не живые деньги, которые будут платиться только по завершению работ. *Отдельно нужно отметить необходимость привлечения международных институтов к управлению инфраструктурными проектами для снижения коррупционных рисков.*

Для других отраслей и секторов промышленности, которые имеют наибольшие перспективы роста в посткризисной экономике России, необходимо разработать и применить различные меры стимулирования, например:

- полное или частичное освобождение от уплаты отдельных видов налогов для вновь создаваемых предприятий (налоговые каникулы и кредиты);
- использование амортизационных инструментов: введение ускоренной ставки амортизации на оборудование, моральный износ которого опережает физический;
- использование инструментария кластерной политики на федеральном и региональном уровнях с целью стимулирования развития малого и среднего предпринимательства и углубления их кооперации с крупными компаниями.

Помимо этого, необходима государственная программа долгосрочного (от 5 лет), льготного (8-12% годовых) и целевого (в том числе проектного) кредитного финансирования инвестиционных программ, направленных на внедрение новых технологий, создание рабочих мест, выхода на внешние рынки.

Также необходимо проведение «аукционов» государственных кредитных ресурсов для предприятий, желающих получить недорогие кредиты (10-12% годовых в долларах или 8-10% в евро) с минимальным и ограниченным посредническим процентом банков.

Вместе с тем, учитывая дефицит свободного российского частного капитала и значительную потребность в госинвестициях в инфраструктуру, **основным источником капитала для развития высокопроизводительных производств в России могут стать иностранные стратегические инвесторы.** Многие развивающиеся страны активно используют прямые иностранные инвестиции для достижения высоких темпов экономического роста. Например, средняя доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в Польше и Чехии за последние три года составила 22% и 25% соответственно. В России эта доля составляет не более 10%, основная часть которых направляется в торговлю (39%), добычу полезных ископаемых (14%) и металлургию (12%). Таким образом, необходимо стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. Для сравнения: за 1990–2005 гг. объем прямых иностранных инвестиций в КНР за счет действий правительства был увеличен на 1400% с 5 млрд долл. до 70 млрд долл.

Для эффективного развития национальной и региональных инновационных систем необходимо создать на федеральном и региональном уровнях государственные финансовые институты развития, нацеленные на финансирование НИОКР, проводимых как в частных компаниях, так и

в университетах и научно-исследовательских институтах, сотрудничающих с частными компаниями, как в форме грантов, так и в форме взносов в уставный капитал. При этом результаты НИОКР должны оцениваться исключительно с точки зрения их практической применимости (возможности превращения в инновации) и углубления взаимодействия между частными компаниями и научно-исследовательскими институтами.

Кроме того, необходимо:

- в ближайшее время принять закон «О передаче технологий» и внести изменения в закон «О государственной тайне»;
- активизировать работу нового ЗПИФ венчурных инвестиций ОАО «Российская венчурная компания», основными объектами инвестирования которого сейчас являются проекты в посевной стадии и стартапы, и разрешить РВК самой осуществлять инвестирование в высокорисковые проекты на начальной стадии;
- в тех секторах, где еще не приняты российские техрегламенты, и перспектива их принятия не ясна, разрешить использование европейских технических стандартов, в первую очередь – для продукции с экспортным потенциалом;
- необходимо создать систему налоговых стимулов, направленных на поощрение предприятий к скорейшему обновлению основных фондов и увеличение объемов инвестиций в НИОКР, например:
 - возмещать в текущем налоговом или отчетном периоде 50% от стоимости их затрат на НИОКР и внедрение технологий в производство в предыдущем налоговом или отчетном периоде;
 - ввести льготу по налогу на реинвестированную прибыль: снизить на 50% налог на прибыль, реинвестированную предприятиями в покупку иностранного и нового российского оборудования и технологий;
 - ввести льготу по налогу на имущество организаций: не облагать этим налогом в течение трех лет запущенное в эксплуатацию новое оборудование.

В то же время необходимо отметить, что не следует ждать от развития инновационного бизнеса отдачи в ближайшие годы – это стратегически важная мера, сегодня же делаются только первые шаги по созданию российской инновационной системы.

Для эффективного развития, кроме специальных условий для отраслей-локомотивов роста, надо создать эффективную конкурентоспособную среду для развития широкого предпринимательства. В России должно быть выгодно и безопасно производить товары и оказывать услуги.

Начинать необходимо с облегчения доступа промышленности к финансированию, с конкретных и жестких мер по защите бизнеса от произвола и коррупции, а также с налоговых реформ.

Принципиальными мерами, необходимыми к принятию в рамках новой программы правительства, являются следующие:

- Снизить общую налоговую нагрузку с сегодняшнего уровня 50-55% до 30-35%, прежде всего за счёт оборотных и зарплатных налогов.

- При переходе от ЕСН к страховым формам наполнения социальных фондов отказаться от губительного для бизнеса решения об увеличении ставки с 26 до 34%. Снизить ставку до 12%, дефицит Пенсионного фонда покрывать за счёт Фонда благосостояния, объединив их в один Фонд, а также, в случае необходимости, за счёт бюджета.

- В отношении малых предприятий осуществить переход от применения систем налогообложения к покупке патентов на право ведения предпринимательской деятельности.

- Упростить и модернизировать систему бухгалтерского учёта и отчетности, приблизить отчетность к системе МСФО, отменить налоговый учет.

- Законодательно наделить ЦБ, помимо задач контроля за инфляцией и валютным курсом, функциями финансового содействия экономическому росту. Стимулировать кредитную активность банков через максимальное развитие системы рефинансирования: упразднить коррупционный, затратный, неэффективный, не имеющий практического смысла, кроме фискального, НДС, и перейти к системе налога с продаж:

- считать объем выданных ЦБ кредитов в системе рефинансирования одним из главных показателей его работы, снизить ставку рефинансирования до конкурентоспособного уровня, упростить требования к банкам-получателям кредитов через систему рефинансирования;
- расширить список активов, принимаемых в качестве обеспечения;
- создать пул взаимного гарантирования (ЦБ принимает на себя обязательства предоставлять любому из участников пула кредит под залог активов из заранее сформированного пулом списка, причем участники пула берут на себя консолидированное обязательство обратной покупки залога у ЦБ в случае непогашения кредита участником-заемщиком).

- Создать на базе Внешэкономбанка систему государственных финансовых институтов развития: сеть региональных гарантийных агентств, агентство по предоставлению государственных гарантий на часть стоимости оборудования, закупаемого российскими потребителями и лизинговыми компаниями, агентства по содействию приобретению российскими компаниями зарубежных активов, обеспечивающих оптимизацию производственных цепочек и доступ к новым технологиям и инновациям за рубежом и др.

- Для усиления антимонопольной политики значительно укрепить организационно и финансово Федеральную антимонопольную службу, поднять статус руководителя службы до уровня заместителя председателя правительства РФ. Также приравнять персональную ответственность руководителей предприятий за преднамеренное противозаконное создание монопольного положения и действия, направленные на ограничение конкуренции, к уровню ответственности, предусмотренной за налоговые преступления.

- Распространить действие об ограничении проверок, принятое для МСП, на весь бизнес и распространить это ограничение на налоговые проверки.

- Ввести правило, согласно которому любой отчетный документ или копия иного документа юридического или физического лица, ранее переданные в тот или иной государственный орган, не могут быть повторно затребованы тем же или любым иным государственным органом, кроме как по решению суда.

- Сделать обязательной досудебную посредническую процедуру через общественные медиаторские центры до их рассмотрения в государственных арбитражных судах.

- Обеспечить независимость и эффективность суда: утвердить систему выборности председателей арбитражных судов судейскими коллегиями и утвердить порядок их ежегодной ротации, ввести систему выборности судей для ведения арбитражного разбирательства сторонами процесса по аналогии с независимыми третейскими судами, пересмотреть судебную практику арестов предпринимателей и сотрудников негосударственных предприятий по обвинениям в экономических преступлениях на стадии расследования.

- Законодательно ввести «презумпцию согласия», по которой, в случае неполучения предприятиями и физическими лицами ответа от государственных надзорно-контрольных органов на их запросы в установленный срок, запрос должен считаться удовлетворенным, что может подтверждаться решением суда. При этом неправомерный отказ от удовлетворения запроса должен рассматриваться как «препятствие предпринимательской деятельности» и преследоваться по закону в соответствии со статьей 169 гл. 22 УК РФ.

- Провести второй этап «налоговой амнистии», распространив ее действие на юридических лиц. Разрешить компаниям, которые добровольно задекларируют доходы и активы, по которым не были выплачены налоги в предыдущие годы, уплату налогов по ставке 13% и освободить топ-менеджеров и руководителей этих компаний от административной и уголовной ответственности.

* * *

Сегодня, при снизившихся ценах на нефть, значительно выросли риски политики экспортно-сырьевого развития. Экономистам и предпринимателям становится очевидно, что прежняя «экспортно-сырьевая» модель не способна обеспечить стабильное социально-экономическое развитие страны. Для подъёма экономики в России правительству надо идти на риск отказа от жесткой фискальной бюджетной политики, как своей главной и доминирующей функции. Правительство должно вырабатывать новые инструменты экономической политики и *от «управления расходами» государства переходить к созданию новых источников дохода, к стимулированию развития налогоплательщиков в не сырьевых отраслях, а значит – к поддержке реального сектора.* Правительству пора посмотреть на зарубежный опыт (китайский, бразильский, американский) не глазами «монетаристов», а глазами деловых людей и строителей будущего страны.

Если через 5 лет в стране будет хотя бы 100 000 предприятий и ИЧП, способных платить в среднем по 10 млн руб. всех видов налогов и сборов в год, то это заменит собой любой возможный провал бюджета от потерь экспортно-сырьевых доходов и пошлин. А ведь 100 000 – это невысокий уровень развития предпринимательства для России, особенно, если сравнить с уровнем развития малого и среднего бизнеса в США или Италии. Будущее страны – не только в полугосударственных сырьевых гигантах и инфраструктурных монополистах, но и в росте числа малых, средних и крупных перерабатывающих предприятий, которые, проявляя предпринимательскую инициативу в конкурентной борьбе, развиваются сами и придают развитие стране, повышая свою конкурентоспособность, повышают конкурентоспособность России, создавая своё благосостояние, увеличивают благосостояние российского общества.

Пора это делать, т.к. если мы не откажемся от доминирования сырьевой модели, если не перейдем к развитию, диверсификации экономики сегодня, мы отстанем навсегда.
