

Раздел I. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Д.э.н. Новицкий Н.А.

ВЫЗОВЫ XXI ВЕКА В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Вступая в XXI век мировая экономика устремляется к грандиозным переменам, которые ориентированы на рост качества социального уровня общества, на совершенствование структуры экономики, на повышение качества воспроизводимого богатства, на ускорение темпов накопления высокоинтеллектуального человеческого капитала, на расширение высокотехнологичных форм воспроизводства основного капитала путем ускорения инноваций, главным инструментом которых становится новая инвестиционная политика, которую сегодня начали реализовать все развитые страны мира.

Перед Россией, как и перед мировой экономикой, XXI век определил новые вызовы, в первую очередь в области инвестиционной и инновационной политики. Оживление инвестиционной и инновационной активности - главное условие выхода России из экономического кризиса и создания предпосылок для устойчивого развития социально ориентированной рыночной экономики.

Первый вызов – необходимость социальной ориентации инвестиционной политики накопления и воспроизводства капитала в условиях рыночной экономики: Россия одна из самых богатых стран мира по уровню накопленного национального капитала на душу населения, при сохраняющемся высоком интеллектуальном потенциале, имеет самое бедное и социально необеспеченное в мире население при том, что уровень средней заработной платы на одного работника в 15-20 раз ниже, чем в среднеразвитых странах мира (100-150 долларов США в России против 2000-3000 долларов США в странах ЕС и 4000-6000 долларов непосредственно в США).

В последние десятилетия ориентация инвестиционной политики стала коренным образом изменяться - в развитых странах в начале

XXI века приоритетным направлением финансовых и материальных вложений становится человеческий капитал, причем вложения в повышение интеллектуального потенциала и улучшение качества среды обитания человека - социальной и экологической среды. Одновременно стал резко ускоряться инновационный цикл, ядром которого становятся новые информационные технологии, при существенном увеличении нормы прибыли на капитал. В США, Японии, в странах ЕС постепенно образуется новая системно взаимосвязанная социально-инновационная структура, базирующаяся на инвестировании человеческого капитала, ускорении инноваций, формировании новой структуры воспроизводимого богатства и расширении новой постиндустриальной структуры потребления. По существу, в начале XXI века в развитых странах создаются предпосылки формирования нового социально-научного сообщества на основе приоритетного накопления интеллектуального человеческого капитала.

Таким образом, в России предстоит реализовать ответ на грандиозный вызов XXI века с помощью осуществления новой инвестиционной политики – ускоренного инвестирования перевода экономики на социально-инновационный путь накопления национального богатства с приоритетным накоплением интеллектуального человеческого капитала¹. При этом предстоит обеспечить системное инвестирование научно-инновационного цикла, начиная с организации бесплатного всеобщего высшего образования, приоритетного финансирования фундаментальной науки, развития прикладной науки, опытно-конструкторских разработок, венчурного бизнеса и массового производства наукоемкой продукции и услуг при обеспечении государственного протекционизма и стимулирования благоприятных социальных условий на основе приоритетного инвестирования социальной сферы, создания современного рынка инноваций и интеллектуальной продукции, обеспечивающего востребованность научных идей, инноваций, новой техники и технологий.

Речь идет о необходимости сформировать новую инвестиционную и инновационную политику для ответа на первый

¹ Новицкий Н.А. Новая инвестиционная политика накопления богатства: путь в XXI век. «Золотая книга России». М., 2000.

вызов, обеспечивающую создание принципиально нового системно-инновационного цикла воспроизводства основного капитала на базе приоритетного накопления интеллектуального человеческого капитала и формирования социально-научного сообщества, что можно рассматривать как целенаправленную реализацию стратегии перехода к новому типу общественного воспроизводства.

Второй вызов – необходимость приоритетного осуществления системно-инновационного развития отечественной экономики на основе инвестирования новейших научно-технологических укладов и системной реализации научно-технологических циклов в целях развития социально ориентированной экономики.

Высокоразвитые страны мира ускоренно формируют новые технологические уклады, всеми научными силами и финансовыми ресурсами осуществляя технологические прорывы, венчающие XXI век, исходные подступы и определенные результаты которых создавались также и в России.

Во-первых, это **прорыв в области информационно-компьютерной индустрии**, на базе российской полупроводниковой и голографической теории, обеспечивающей реальную возможность перехода к нанотехнологиям и производству на основе их применения в ближайшие 15-20 лет ряда принципиально новых материалов и потребительских товаров, а также создание искусственного интеллекта и психотропных информационных технологий, позволяющих интегрировать виртуальную реальность и создать абсолютную иерархию управления всеми социально-экономическими процессами и финансовыми потоками.

Во-вторых, это прорыв в разработках качественно **новых источников энергии и достижение управляемости термоядерной реакцией** (примером этого технологического прорыва являются наши “ТОКАМАКи”), сообщение академика РАЕН Соколова о возможности получения дешевой энергии с помощью холодного ядерного синтеза, а также возможность передачи суперлазерами с околоземной орбиты неисчерпаемой солнечной энергии на основе использования российской космической и лазерной технологий. Включение в экономический оборот возобновляемых и практически неисчерпаемых источников ядерной и солнечной энергии сможет приостановить

расточительное расходование уникальных природных запасов энергоресурсов и кардинальным образом изменит существующее производственно-экономическое разделение труда на мировом рынке.

В-третьих, это революционный прорыв в технологиях генной инженерии и медицины, создающий возможности **клонирования высокопродуктивных растений и животных**, позволяющий реализовать беспроблемное обеспечение населения питанием, а в **медицине ожидается возможным** осуществить выращивание и трансплантацию любых человеческих органов при значительном продлении жизни человека, с учетом вероятного создания в отдаленном будущем особей-киборгов и, в конечном итоге, приближения к древним мечтам достижения биологического бессмертия человека.

Овладение этими научно-технологическими прорывами и создание на их базе нового прогрессивного технологического уклада в социально-экономическом развитии страны позволит обеспечить равновесное ее состояние в едином рыночном мировом порядке. Пренебрежение или существенное отставание в становлении нового технологического уклада отбросит страну до состояния пещерной общины.

Естественно, что российская наука и инновационная сфера, в современном запущенном и заброшенном положении, не в состоянии поднять сразу все направления научно-технологического прорыва в будущее. Поэтому, предстоит обеспечить концентрацию инвестиций и научно-технического потенциала на наиболее важных приоритетах, по которым уже имеются научные заделы, путем системно-взаимосвязанного развития научно-инновационной, экономической, финансовой, социальной, институциональной и других сфер экономики путем формирования цивилизованного полнокровного рынка при обеспечении государственной поддержки и формирования рынка инвестиций и инноваций. Для этого предстоит принять этот новый вызов XXI века и целеустремленно на основе государственного протекционизма, поддержки науки, стимулирования системно-

инновационного цикла осуществлять переход на инновационный путь развития экономики России¹.

Третий вызов - отсутствие в стране структурно ориентированной инвестиционной политики в производственном секторе для эффективного вложения финансовых ресурсов в перспективные сферы и отрасли производства, в первую очередь для «точечного» инвестирования средних и малых предприятий. По мнению председателя Совета Федерации Е.Строева² основной причиной этого послужил провал государственной структурной политики, призванной четко обосновывать долгосрочные приоритеты экономического развития страны в целом, отраслей и регионов, и последовательно осуществлять их централизованную поддержку.

Минэкономразвития РФ даже в разработанной стратегии социально-экономического развития России до 2010 года, под руководством Г.Грефа, отказалось от выбора инвестиционных приоритетов, а ограничилось только описанием предпосылок и условий формирования инвестиционного климата. В Программе Правительства РФ на период до 2002 года и других методических рекомендациях по разработке целевых программ с участием иностранных инвесторов закреплён принцип стимулирования привлечения инвестиций в производственный сектор исключительно по критерию коммерческого эффекта. Такой подход совершенно неприемлем для распределения бюджетных средств даже в рамках частичного финансирования отдельных программ и проектов, на которые государственных средств не хватает и обычно на их реализацию выделяется в среднем не более 10-15% запланированного объема инвестиций. Так, вследствие финансирования инвестиционных расходов из федерального бюджета по остаточному принципу, уровень выполнения федеральной инвестиционной программы в 1996 г. составил лишь 9,6%.

Отказ государства от поддержки инвестиций в реальный сектор российской экономики, сказывается отрицательно на развитии малого и среднего предпринимательства, не ориентирует

¹ См. Н.Новицкий. Инновационный путь развития экономики. Ж. «Экономист», №6, 2000 г.

² Е.Строев. Инвестиционная политика государства: российская действительность и зарубежный опыт. Ж. «ЭКО», №20, 1998 г.

отечественных производителей на выпуск высокотехнологичного оборудования для малых форм бизнеса, не обеспечивает поддержку инновационного развития производства. Необходима государственная поддержка инвестиций в секторе малого и среднего предпринимательства. Объем инвестиций в этот сектор сегодня оценивается примерно в 7% всех вложений в основной капитал. Для этого не требуется крупных государственных средств.

Даже легкая и пищевая промышленность, где характерна высокая эффективность инвестиций и ускоренный оборот капитала не входит в сферу инвестиционных интересов государства.

Необходимо для принятия этого вызова и реализации эффективной инвестиционной политики в ближайшее время государственным органам определить приоритеты структурной инвестиционной политики и задействовать новые рыночные методы стимулирования реструктуризации производственной сферы в соответствии со стратегическими приоритетами путем обоснования методов стимулирования перелива капиталов в приоритетные сферы производства, а также налогового стимулирования частных и иностранных инвестиций прежде всего в области системно-инновационного развития экономики.

Четвертый вызов – предотвращение катастрофического старения и выбытия основного капитала в производственной социальной сферах, в коммуникационных отраслях и в коммунальном хозяйстве.

Необходимо безотлагательное решение проблемы возможного возникновения техногенных катастроф, предсказываемых к 2003 году ведущими экономистами страны, связанных с нарастающим ухудшением качества основного капитала, степень старения которого сегодня превышает 50%. Особенно тревожит предельный износ активной части основных фондов, превысивший 60%, а по отдельным отраслям промышленности доходящий до 70-80%, в первую очередь в машиностроении (около 80%), химической и нефтехимической промышленности (примерно 75%). Наиболее опасное положение складывается в сфере коммуникаций, в первую очередь на трубопроводном транспорте (изношенность 70-80%), а также в отраслях теплообеспечения (80%), газоснабжения (70%), энергоснабжения (75%) и водообеспечения социальной сферы. Уже зимой 2000-2001гг. стали наглядными последствия первых техногенных катастроф в социальной сфере, повлекшие за собой

человеческие жертвы в Дальневосточном районе страны. Для этих целей собственных инвестиционных ресурсов предприятий недостаточно и необходимо предпринимать срочные меры по государственному стимулированию частных и иностранных инвестиций.

Государству предстоит принимать срочные меры по предотвращению техногенных катастроф с выделением дополнительных финансовых ресурсов, а также создать механизмы по интеграции инвестиционных ресурсов для обновления и воспроизводства основного капитала с заменой машин и оборудования на высокотехнологичные их виды во всех отраслях экономики и социальной сферы.

Пятый вызов – низкая эффективность и непоследовательность рыночной инвестиционно-кредитной политики по развитию реального сектора экономики, что в настоящее время осуществляется бессистемно урывочными способами и не соответствует уровню стран рыночного типа. Пока сохраняется ставка рефинансирования выше 20% нельзя ожидать поворота потока финансовых ресурсов на инвестирование реального сектора экономики. Кроме того, роль государства на рынке капиталов была связана в основном с выполнением им функций крупнейшего заемщика через государственные казначейские обязательства. Стимулируя концентрацию финансовых ресурсов на более привлекательном рынке ГКО при процентной ставке выше ставки рефинансирования, Правительство подавляло развитие формирующегося рынка акций приватизированных предприятий, что не позволяло привлечь инвестиционные ресурсы в реальный сектор экономики.

В современных условиях инвестиции в реальную экономику по преимуществу ограничиваются краткосрочным кредитованием торгово-закупочных и посреднических операций. Так, в 1997 г. долгосрочные банковские кредиты составили всего около 3% всех выданных банковских кредитов, или 3-4% всех кредитных вложений в экономику.

На этот вызов государству необходимо отреагировать немедленно и ситуацию переломить, связав уровень налогообложения банков со степенью их участия в долгосрочном инвестиционном финансировании реального сектора российской экономики.

При отсутствии цивилизованного рынка инвестиций в стране и крайне остром дефиците финансовых ресурсов, при общей неотлаженности механизмов контроля за созданием цивилизованных рыночных отношений государству целесообразно ограничиться созданием одного государственного Центрального инвестиционного банка (или банка развития), который концентрировал бы финансовые ресурсы государственных инвестиционных организаций и средства населения из государственного Сбербанка. Этот первый подход по реализации вызова века будет способствовать интеграции инвестиций и повысит возможность контроля за выбором направлений кредитования и использованием кредитов только в реальном секторе экономики. На втором этапе сеть таких банков с особыми задачами может быть расширена до нескольких -по отдельным важнейшим направлениям инвестиционной политики, в первую очередь потребуется создание Государственного инновационного банка, ориентированного на приоритеты научно-инновационного развития экономики, а затем их территориальных отделений, для обслуживания инвестиционных нужд крупных экономических регионов.

Шестой вызов – отсутствие институциональной системы цивилизованного рынка инвестиционных ресурсов, адекватной новому типу экономических отношений. В сфере институциональных преобразований, оказывается отрицательное воздействие государства на активизацию инвестиционных процессов частнопредпринимательского сектора, при продолжающемся латании лоскутного одеяла институтов рынка. Так, отсутствует полноценный фондовый рынок, а вложения частного капитала требует прохождение пирамиды разрешительных процедур и лоббирования, что отбивает желание у частных лиц вкладывать инвестиции в средний и малый бизнес.

Институциональная трансформация российской экономики поставила предприятия в исключительно сложные условия, не позволяющие обеспечивать закономерные финансовые условия воспроизводства их капитала. Структура источников финансирования инвестиций характеризуется преобладанием собственных средств (более 80% формируется за счет амортизации и чистой прибыли) при незначительном использовании заёмных источников, объёмы которых не соответствуют потребностям

предприятий. Причем привлечение инвестиционных ресурсов на фондовом рынке не превышает 3% в нашей стране, в то время как в развитых странах здесь формируется порядка 40-60% инвестиций.

Институциональные структуры по привлечению средств портфельных инвесторов на основе эмиссии компаниями фондовых ценных бумаг не отвечает реальным условиям и потребностям народного хозяйства и стратегическим интересам России. Имеющиеся научные разработки, публикации, анализ зарубежной практики не позволили пока выработать единые подходы к привлечению средств портфельных инвесторов российскими компаниями, наиболее соответствующие реальным экономическим условиям, интересам, с одной стороны, финансовых инвесторов и, с другой стороны, эмитентов ценных бумаг.

Этот вызов века при нарастающей остроте дефицита инвестиционных ресурсов в реальном секторе российской экономики ставит в ряд первоочередных задачу формирования институциональной системы трансформации финансовых ресурсов и накоплений в инвестиции, в первую очередь сбережений населения в производственные инвестиции.

Вызов седьмой – ограниченный импорт иностранного капитала, который пока не превратился в фактор макроэкономического значения, при наличии законодательно-правовых ограничений на иностранные инвестиции в сочетании с «бегством капитала» и усилении нелегального вывоза отечественного капитала.

Так, удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме долгосрочных капиталовложений остается незначительным (по разным оценкам, от 5 до 10%). Доля продукции, выпускаемой на предприятиях с участием иностранного капитала, в общем объеме промышленного производства и того меньше - около 5%. На иностранные предприятия и предприятия смешанной собственности с участием российского и иностранного капитала вообще приходится порядка 1 % основного капитала. Кроме того, из России осуществляется ежегодный экспорт капитала в сумме 20-25% по оценкам аналитической службы ММВБ, подтверждаемое правительственными статданными.

Государственное регулирование иностранных инвестиций в России является противоречивым и малоэффективным, в первую очередь из-за **отсутствия концепции инвестиционной политики,**

без которой невозможно создать комплексную законодательную базу стратегического регулирования инвестициями и инновациями, обеспеченную соответствующими исполнительными структурами и жесткими механизмами контроля.

Мировой опыт доказывает, что позитивное воздействие импорта капитала на экономику принимающей страны достигается лишь в том случае, когда государство-импортер проводит активную политику, в частности, соизмеряет потенциальную выгоду для решения национальных хозяйственных и политических задач с возможной угрозой суверенитету и независимости в случае бесконтрольного допуска иностранных инвесторов. В результате иностранные инвестиции допускаются в те отрасли и в том количестве, которые отвечают долговременным интересам страны. К сожалению, при разработке государственных мер по привлечению иностранных инвестиций в экономику России преобладает односторонний подход, исходящий из предположения об исключительно позитивном воздействии иностранного капитала.

В первую очередь необходимо законодательно-правовое решение проблемы привлечения иностранного капитала с учетом создания благоприятного инвестиционного климата, формирования институциональной системы цивилизованного рынка инвестиций и применение государственного стимулирования частных инвестиций в реальном производстве позволит решить также проблему «бегства капитала» для которого сферы применения должны быть предоставлены более обширные в соответствии со стратегическими структурными приоритетами развития социально ориентированной рыночной экономики России.

К.э.н. Курнышева И.Р.,
Сивякова М.И.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Динамика и пропорции инновационного развития экономики России последних десяти лет XX века формировались под воздействием следующих макроэкономических факторов: (1.) крупномасштабного спада ВВП промышленного производства с

широкой амплитудой колебаний по секторам экономики и отраслям; (2.) быстрого вхождения экономики России в систему мирохозяйственных связей, проявившегося в усилении экспортоориентированности сырьевых отраслей промышленности и импортной зависимости в формировании конечного спроса, в том числе из-за снижения конкурентоспособности отечественной продукции; (3.) опережающих темпов падения инвестиций в основные фонды реального сектора экономики и производства в отраслях, связанных с обслуживанием инвестиционного комплекса; (4.) резкого увеличения доли топливно-энергетических сырьевых отраслей при падении доли обрабатывающих отраслей; (5.) падения платежеспособного спроса у всех участников воспроизводственного процесса: государства, населения, предприятий; (6.) снижения эффективности использования всех факторов производства, увеличения ресурсоемкости ВВП и др. Динамика внутренних затрат на исследования и разработки не носит характера тенденции. Доля затрат в % к ВВП чрезвычайно мала и диверсифицирована по отраслям. Как и раньше около 2/3 средств используется в физике и инженерных разработках традиционных отраслей, остальные средства по большому количеству базовых отраслей. Между тем сейчас совершенно другие отрасли и сферы формируют эффективную экономику будущего. Гарантией достижения устойчивых темпов роста является концентрированное вложение средств в высокую наукоемкость продукции, выбранной приоритетной.

Неожиданные выгоды, полученные экономикой России в 1998-1999 гг. за счет наложения действия двух однонаправленных внешних факторов – четырехкратной девальвации рубля и более чем двукратного повышения мировых цен на основные экспортируемые товары, и которые выразились в: накоплении золотовалютных резервов Банке России; возрастании в составе денежной массы (агрегате M_2 средств на счетах предприятий реального сектора экономики и совокупности средств в распоряжении населения и поддержании относительного благоприятного финансового состояния предприятий, могли быть использованы как определенный среднесрочный резерв, обеспечивающий относительно благоприятную для развития экономики и инновационной деятельности макроэкономическую ситуацию, но этого не произошло. Вместе с тем необходимо

отметить и позитивную динамику ряда макроэкономических индикаторов и тенденций: (1.) рост выпуска продукции и услуг базовых отраслей, в том числе промышленного производства; (2.) устойчивый (и даже увеличивающийся) рост инвестиций в основной капитал; (3.) существенный рост поступлений доходов в бюджет (при сохранении впервые с начала реформ, профицита федерального бюджета); (4.) позитивные сдвиги в уровне жизни населения по сравнению с предыдущим годом, что способствует росту сбережений населения; (5.) сокращение уровня безработицы; (6.) рост объемов положительного внешнеторгового сальдо; обслуживание внешнего государственного долга без дополнительных кредитов от международных финансовых организаций. Хотя позитивные тенденции в социально-экономическом развитии пока еще не приобрели фундаментального, устойчивого характера и в заметной степени базируются на благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре, но они во много формируют будущее страны. В течение последних десяти лет инновационная деятельность в России выживала в условиях «заброшенности», плохо управляемой и плохо просчитываемой внешней экономической среды, приспосабливаясь к ее «агрессивным» условиям. Теперь по мере стабилизации макроэкономической ситуации, росту производства государство должно использовать весь набор методов регулирования инновационной деятельности.

В теории стратегического управления экономикой в последнее десятилетие возникло новое аналитическое направление – ресурсный подход. С его помощью можно выявить и использовать конкурентные преимущества, присущие национальной экономике, для придания ей большей динамики. В ходе проведения социально-экономических преобразований в РФ на протяжении последнего десятилетия отмечалась тенденция неизбежного для переходного периода уменьшения производственного потенциала страны, проявившееся в снижении производства ВВП, продукции промышленности и других отраслей реального сектора. В структуре ВВП на протяжении ряда лет наблюдалась тенденция роста удельного веса производства услуг и снижение удельного веса производства товаров. Доля услуг возросла с 29% в 1991 г. до 50% в 1999 г. в общем объеме ВВП. При этом доля рыночных услуг (банков, страховых организаций, торговли, посредничества,

доходов от аренды и т.д.) составила около 4/5 всего объема услуг. В производстве товаров основную долю стабильно занимает промышленность (2/3 от общего объема производства товаров). В ВВП удельный вес промышленности (в текущих основных ценах без учета косвенно измеряемых услуг финансового посредничества) имел устойчивую тенденцию к уменьшению и снизился с 33,7% в 1992 г. до 28% в 1999 г. Внутри промышленности с начала проведения экономических реформ происходили крупные изменения, не носящие прогрессивной направленности, не произошло структурных преобразований в промышленности путем гибели устаревших и неэффективных производств, перепрофилированию предприятий. В результате спада промышленного производства произошло: (1.) «утяжеление» структуры промышленности за счет резкого роста доли топливно-энергетического комплекса; (2.) опережающее падение машиностроительных отраслей и их технологическая деградация; (3.) «утяжеление» структуры промышленности морально устаревшими основными производственными фондами с высокой степенью физического износа и уровнем ресурсоемкости выпускаемой продукции и устаревшими технологиями, что в конечном итоге привело к снижению уровня производительности труда и качественных характеристик выпускаемой продукции, которые не соответствуют конкурентным требованиям на мировых и даже внутренних рынках.

Современное состояние технологического потенциала России характеризуется длительной стагнацией. Экспортноориентированность экономики не стала фактором роста наукоемких отраслей. Доля наукоемкой продукции в общей стоимости национального экспорта составляет около 2%. Роль России на мировом рынке наукоемких и технологически сложных товаров оценивается долями процента. Надежной статистики в этой области пока нет и судить об уровне технологического развития трудно. Среди технологических направлений, в которых, по мнению российских экспертов, Россия сохраняет передовые позиции, следует, в первую очередь, отметить разработки, связанные с освоением и использованием космического пространства, т.е. космическая техника с использованием нетрадиционных компоновочных схем. В сфере космических технологий ряд крупных предприятий и объединений вышли на

мировые рынки, прежде всего коммерческих запусков спутников связи, участвуют в альянсах с крупнейшими производителями из западных стран. Хотя присутствие наших предприятий на этих рынках также измеряется процентами, для самих предприятий загрузка внешними заказами составляет во многих случаях (РКК «Энергия», ГНПКЦ им. Хруничева, НПО «Энергомаш») до 50% реального объема производства. Сопоставимые с лучшими мировыми образцами разработки Россия имеет и в атомной энергетике, и это единственная высокотехнологичная отрасль. Кроме этих технологий, по которым Россия способна конкурировать на мировых рынках можно отнести: технологии регенерации отработанного ядерного топлива, утилизации захоронения радиоактивных отходов, лазерные технологии, отдельные отрасли информационных технологий. По данным Госкомстата РФ в 1998 г. в РФ было создано 736 единиц передовых производственных технологий, в 1999 г. – 711 единиц¹. В период с 1996 по 1999 гг. экспорт российских технологий происходил в 79 стран, включая страны ОЭСР. Наибольшее число экспортных поставок технологий было осуществлено с США (22%), Германией (11%), Францией (6%), Китаем (6%). При этом в торговле технологиями не доминировали сделки, связанные с объектами интеллектуальной собственности. Но все же, несмотря на глубокие кризисные явления, технологический потенциал России снижен, хотя в целом сохранен, и остается высоким по самым строгим меркам мирового рынка. Вместе с тем имеющийся потенциал до сих пор во много не востребован как на внутреннем, так и на мировом рынках. Процесс вхождения России в мировую технологическую и промышленную интеграцию находится на начальной стадии.

Ключевое значение имеет выбор наиболее перспективных для страны критических технологий и концентрация на них всех видов ресурсов, в первую очередь – финансовых.

Вместе с тем, итоги 1999 и 2000 гг. говорят об улучшении макроэкономической ситуации, активизации инвестиционных потоков во многих отраслях хозяйства, что создает хорошие предпосылки для подъема научно-технической инновационной

¹ Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. – М.: Госкомстат РФ, 2000. С.6.

сферы. Рост промышленности производства и повышение конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий путем внедрения использования новых производственных технологий базируется только на совместном росте эффективности работы всех систем, включая управленческие. Использование передовых производственных технологий, как правило, дает существенную выгоду, но это лишь краткосрочное преимущество. В перспективе производственные методы и технологии могут быть воспроизведены конкурентами. Быстрое распространение технологий делает это превосходство временным, до момента повторения их конкурентами или создания ими собственных, более передовых, также исчезнет ценовое преимущество. Чтобы успешно конкурировать, технологическое превосходство несомненно необходимо, но этого явно не достаточно. Быстро обновляющиеся требования покупателей к качеству и номенклатуре продукции постоянно требуют новых управленческих решений. Только при условии достижения единого высокого уровня как технологии управления, так и производства можно говорить о способности гибко подходить к требованиям рынка и устойчивости экономического развития, что возможно только при сквозном внедрении новых методов управления производственным предприятием, ориентированных на повсеместное использование информационных технологий.

Передовые информационные технологии, обеспечивая возможность оперативно и своевременно принимать необходимые управленческие решения, во многом определяют их качество и качество производимой продукции, и, следовательно, финансовые результаты деятельности предприятия. Уровень внедрения использования новых технологий в сфере управления производством пока еще находится не на высоком уровне. Однако есть много промышленных предприятий, которые активно и эффективно их внедряют. Так, на одном из подразделений АО «Москвич» успешно внедрена интегрированная система управления производством, что позволило сократить сроки изготовления продукции в 1,5-2,5 раза, повысить коэффициент загрузки оборудования на 25-30%, оптимизировать объемы незавершенного производства, снизить долю накладных расходов на единицу продукции и обеспечить прозрачность материальных,

финансовых и информационных потоков для менеджеров высшего и среднего звена.

Проблемы реального сектора экономики осложняются проблемами в денежно-кредитной системе России. Низкий уровень монетизации валового внутреннего продукта (в пределах 12-13%) определяет повышенный спрос на деньги и, соответственно, высокую стоимость кредитов, необходимых для инновационной деятельности. В то же время стоимость денег (ставка рефинансирования) существенно выше уровня рентабельности и продукции, и активов в реальном секторе экономики. При повышенных рисках вложений в производство это обуславливает их уход на финансовые рынки, а финансовые потоки, предназначенные для процесса производства, замещаются бартером и денежными суррогатами. Высокая доля наличных денег в структуре денежной массы, значительные объемы наличной иностранной валюты затрудняют контроль над денежными потоками со стороны государства и облегчают уход от налогов. Кризис в банковской системе в целом снижает уровень аккумуляции и дополнительно ограничивает возможности контроля государства над денежными потоками. В результате низкого уровня монетизации экономики, отсутствия прозрачности информации о финансовых потоках и, как следствие, контроля государства над ними занижены налоговые потоки в госбюджет и объем ресурсов для решения проблем роста инновационной активности, растут риски осуществления иностранных инвестиций в наукоемкие сферы и производства. Процессы формирования денежных ресурсов потенциально доступных для финансирования инноваций, опосредованы системой распределительных или перераспределительных связей. Основным финансовым источником всех инвестиций являются валовые (национальные) сбережения, представляющие собой часть располагаемого дохода, которая не была израсходована на конечное потребление товаров и услуг.

Сберегаемые в национальной экономике ресурсы в значительной своей части не направляются на цели накопления. Соотношение валового накопления основного капитала к валовым сбережениям характеризует часть сберегаемых в национальной экономике ресурсов и используется главным образом на накопление основного капитала для вложения капитала в

производство. Характерной чертой российской экономики является постоянное сокращение использования на инвестиции сберегаемых экономикой денежных ресурсов. Если в предкризисный период на цели инвестирования в основной капитал использовалось свыше 86% всех ресурсов национальных сбережений, то в 1995-1997 гг. эта доля снизилась на 25-30 процентных пунктов. Сравнение с аналогичными показателями развитых стран свидетельствует о том, что для экономики это крайне низкий уровень капитализации сбережений. Во многих странах обеспечиваются значительно большие масштабы использования сбережений на нужды инвестирования и в результате отношение объемов накоплений и сбережений у таких стран превышает уровень 100%. Для иллюстрации: например, в США, по данным национальных СНС, в 1980, 1985 гг. он составлял соответственно 101,8% и 110%, а в период 1990-1999 гг. – более 108%; в Италии – в 1990 г. и 1992 г. – соответственно 103,4% и 110,9%. В 1999 г. продолжалась тенденция к сокращению реальных объемов валового накопления – основного источника инвестиций, что явилось следствием продолжающегося общеэкономического кризиса, достаточно высокой степени неопределенности перспектив развития экономики страны (из-за чего практически полностью были сокращены иностранные инвестиции), сохранения высоких процентных ставок и повышения рискованности кредитования предприятий, а также значительного уменьшения во второй половине 1998 г. непроцентных расходов бюджета из-за сокращения его доходов, обострения проблем финансирования бюджетного дефицита. Все эти причины существенно ограничили государственные возможности по финансированию инвестиционных программ. Доля валового накопления основного капитала в структуре использования ВВП снизилась с 19,0% в 1997 г. до 15,8% в 1999 г. Доля прироста запасов материальных оборотных средств в структуре использования ВВП в 1998 г. впервые стала отрицательной величиной и эта тенденция продолжалась в 1999 г. С учетом необходимости масштабного обновления производственной базы экономики, а также ее модернизации и технологического прорыва приведенная информация свидетельствует о том, что выделяемая часть ВВП явна недостаточна. Однако помимо относительного низкого удельного веса валового накопления в ВВП большое значение

имеет реальное наполнение этой величины. Рост абсолютной величины валового национального накопления в исследуемом периоде был полностью обусловлен ценовым фактором. Недостаток инвестиционных ресурсов сдерживает инновационное развитие экономики, способное обеспечить устойчивые темпы роста производства продукции, в том числе экспортной и импортозамещающей.

В 1999 г. впервые за все годы экономических реформ был приостановлен спад инвестиционной активности по сравнению с предыдущем годом. Этому способствовал ряд факторов: улучшение финансового состояния предприятий реального сектора экономики, увеличение объемов экспортной выручки в экспортоориентированных отраслях, повышение уровня поступлений доходов в бюджет. Вместе с тем положительная динамика инвестиционных процессов сдерживалась высокими системными рисками инвестирования российской экономики как для отечественных, так и для иностранных инвесторов; значительными размерами государственного долга; сложным финансовым положением многих банков и повышенной осторожностью в кредитовании реального сектора экономики; значительными объемами задолженностей, имеющихся у предприятий; высоким удельным весом неденежных расчетов между предприятиями; низким уровнем реальных располагаемых доходов большинства групп населения. Инвестиционная деятельность в 1999 г. по сравнению с предыдущим годом характеризовалась следующими основными особенностями, способствующими росту инновационной активности: (1.) впервые за годы реформ на 4,5% увеличились объемы инвестиций в основной капитал, направленные на развитие экономики России; (2.) финансовые вложения предприятий остались на уровне предыдущего года, в их структуре увеличилась доля краткосрочных вложений; (3.) в структуре инвестиций по источникам финансирования уменьшилась доля бюджетного финансирования, при этом государственные инвестиции профинансированы практически полностью; (4.) уменьшились общие объемы поступивших в Россию иностранных инвестиций, однако доля прямых инвестиций в их объеме увеличилась. Из отраслей, в которых произошел значительный рост объемов в основной капитал, можно отметить химическое и нефтяное

машиностроение, приборостроение, лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную, медицинскую, пищевую, легкую промышленность, цветную металлургию, науку и научное обслуживание. В значительной мере это те отрасли, которые определяют инновационный потенциал страны.

Значительно возросла в 1999 г. по сравнению со всеми годами прошедшего десятилетия доля затрат на приобретение, монтаж и установку машин и оборудования (на 7 процентных пункта), что свидетельствует о прогрессивных изменениях в технологической структуре инвестиций в основной капитал даже с учетом роста цен на машины и оборудование. Объем инвестиций, предназначенный на ввод в эксплуатацию новых поколений машин и оборудования, остается недостаточным для обновления производственной базы экономики. Так, в 1990 г. коэффициент обновления оборудования составлял в целом по экономике 5,8%, в 1998 г. – только 1,6%, вследствие чего износ основных фондов в промышленности на начало 1999 г. составил 54,2%, а доля полностью устаревшего оборудования достигла почти трети наличных основных фондов. Сложившиеся темпы обновления машин, оборудования и транспортных средств не создают условий для оптимизации видовой структуры основных фондов.

Оценка состояния и качества ресурсного потенциала инновационной деятельности позволяет сделать безусловный вывод о кризисе в этой сфере российской экономики. Этот фактор длинной волны долгое время будет тормозом перехода к поступательному росту экономики, особенно, если говорить о конкурентоспособной экономике. Поэтому, несмотря на кризисное состояние российских финансов, надо любыми силами предотвратить дальнейшей абсолютное съезживание и качественную деградацию производственного и научно-технического потенциала страны.

Для активизации инновационной деятельности, по нашему мнению, целесообразно сосредоточить внимание на следующих направлениях: (1.) разработка стратегии инновационного развития, и главное, своевременной и полной ее поэтапной реализации путем последовательного использования всего набора инструментов государственного регулирования, оптимального сочетания различных форм прямого и косвенного вмешательства; (2.) упорядочение процесса разработки, рассмотрения и утверждения

федеральных целевых программ, имея в виду сокращения числа приоритетных направлений, ужесточение требований по финансовой обеспеченности их реализации; усиление роли государства в инновационной политике; (3.) постепенное сокращение объемов инвестиционных ресурсов, направленных на расширение и поддержку производств, базирующихся на устарелых, ресурсоемких технологиях и переориентация этих ресурсов на новые технологии; (4.) реконструкция и техническое перевооружение базы наукоемкого производства, организация выпуска высокоэффективной и конкурентоспособной продукции; (5.) проведение инвентаризации научно-технических заделов, проектов, находящихся в разной степени готовности, лицензий, патентов, открытий, знаний, невостребованных изобретений и всего того, что составляет основу инновационного потенциала, систематизация их по уровню значимости, новизны, готовности, возможностях и сферам применения; оценка возможностей их коммерциализации; (6.) уточнение рыночной стоимости основных средств; инвентаризация неиспользуемого производственного оборудования; выявление эффективной его части и разработка механизма его использования; (7.) развитие конкурентной среды в инновационной деятельности, повышение эффективности капитального строительства; (8.) развитие лизинга и системы льготного кредитования приобретения техники; (9) поддержка малых предприятий, занятых инновационной деятельностью, в том числе с использованием средств Бюджета развития Российской Федерации; (10.) защита интеллектуальной собственности в инновационной сфере и введение ее в хозяйственный оборот, создание институциональных механизмов стимулирования инновационной деятельности, развитие системы венчурных фондов поддержки инноваций; (11.) развитие механизма государственного участия в обеспечении проведения и реализации наиболее значимых результатов фундаментальных научных исследований, включая наукоемкие ресурсосберегающие технологии; (12.) увеличение государственного заказа научным организациям и учреждениям с использованием механизмов конкурсного отбора, концентрация бюджетных средств на финансировании важнейших НИОКР, постепенное увеличение объемов государственного финансирования научно-технической сферы; (13.) проведение политики низких процентных ставок в рамках создания системы

льготного кредитования высокоэффективных инновационных проектов; (14.) приоритетное подключение перспективных высокотехнологичных предприятий к реализации государственных – инвестиционных и целевых программ за счет кредитных ресурсов.

Проблемы со сбытом новой техники могут быть вызваны как дефицитом денежных средств у потребителей, так и кризисом спроса. В мировой практике применяются различные скидки и гарантии, предоставляемые фирмой-производителем или государством для более успешного продвижения нововведений на рынке. Особое внимание следует уделить маркетингу, который должен рассматриваться как основа проекта и ключевой фактор при принятии решения о реализации инновационного проекта. Маркетинг должен включать анализ динамики завоеванных и потенциальных рынков сбыта, поведения конкурентов и их технологическую и техническую политику, открытия новых сфер применения продукции. По каждому из видов товара должна планироваться и проводиться рекламная компания, рассчитанная не только на прямых потребителей, но и на потенциальных. Создание более благоприятных, по сравнению со сложившимися, условий для инновационной деятельности, стимулирующих предприятия активнее вкладывать имеющиеся ресурсы в научно-техническую деятельность, использовать результаты этой деятельности, обеспечивая устойчивое развитие экономики на новой технической и технологической базе, возможно только при реализации комплексного системного подхода ко всем этапам, стадиям и субъектам инновационной деятельности.

К.э.н. Соколов Ю.И.

ИНВЕСТИЦИИ ПОСЛЕ КРИЗИСА

Финансовый кризис августа 1998г. разделил хозяйственную жизнь на два заметно отличающихся периода – до и после. До того

был сплошной обвал, отдельные периоды которого отличались лишь темпами ухудшения экономических показателей. Поскольку инвестиции следуют за динамикой производства, поскольку они более мобильны, падение инвестиций превысило снижение промышленного производства в 2,5 раза. Разница в минусовых темпах стала следствием специфически российской методики трансформации одной системы общественных отношений в другую. То, что эта специфика оказалась наихудшей из возможных весьма наглядно просматривается в опыте бывших соцстран. Посмотреть, что делается в ближайшем зарубежье было недосуг – основные силы были направлены на также весьма специфическую приватизацию российского госимущества.

То, что происходило после отечественного финансового кризиса – рост производства, инвестиций – стало проявлением стихии рыночных отношений, но никак не результатом творческих усилий реформаторов. Заслуга реформаторов в том, что мировой финансовый кризис докатился в августе 1998 г. до нашего отечества, безусловно имеется: почва действительно была подготовлена хорошо. Во всяком случае новая ситуация враз ограбила покупателей и обогатила производителей. Предприятия, способные к импортозамещению, получили шанс упрочить свое положение на рынке и кое-что вложить в основной капитал. Первая волна роста производства на 23% и инвестиций на 12,4% – октябрь 1998-июнь 1999 гг. – продемонстрировала наличие определенного жизненного потенциала ряда производителей и наличие у них мотиваций к инвестированию в основной капитал. Небывалый взлет инвестиционной деятельности тем более знаменателен на фоне еще большего подъема промышленного производства. Бурный рост промышленного производства не удивляет, поскольку оно интенсивно падало с самого начала 1998 г. и по сентябрь включительно, т.е. до финансового кризиса. В странах ЮВА было наоборот. Рост инвестиций по этой причине почти вдвое оказался меньшим. Тем не менее инвестиции безусловно поддержали оживление экономики (+7,6% ВВП), но промышленность столь резко увеличить объемы выпуска продукции могла только в результате повышения загрузки существовавших мощностей. В этом смысле первая волна подъема имела явно некапитальное содержание.

За 12 месяцев после августовского кризиса до августа 1999 г. импорт сократился на 46,4%. – Это был потенциал импортозамещения. Разницу между относительным сокращением импорта и относительным приращением промышленного производства можно отнести на обесценение средств покупателей, преимущественно населения. Импортозамещающая составляющая имела свой предел в виде границ потребительского спроса. Суммарное падение реально располагаемых доходов населения за 1998-1999 гг. по сравнению с наивысшим достигнутым в 1997 г. уровнем составило, по экспертным оценкам, около 45%. Поэтому базы для устойчивого роста спроса объективно не было. Но определенная инерционность позволила избежать спада и перейти в фазу стабилизации – октябрь 1999 г.

Мировая практика доказала прямую зависимость стабильности экономического роста от устойчивого внутреннего платежеспособного спроса. В 2000 г. реально располагаемые доходы населения, определяющие в значительной мере (но не всегда – пример, Японии) платежеспособный спрос, подросли на 9,6% по отношению к тому же периоду 1999 г., однако оставались на 9% ниже того же периода 1998 г. и на 23% - 1997 г. За трехлетний период суммарное падение составило более 42%. Если не растет внутренне потребление, то нет накопления, нет и инвестиций. За одним исключением. Это исключение и было причиной новой волны экономического роста – ноябрь 1999 г. – май 2000 г.: промышленное производство выросло на 8,3%, инвестиции в основной капитал – 19,5%. Рост цен на нефть на мировых рынках, поддержанный экспортом других сырьевых в основном ресурсов стал важнейшей причиной второго подъема экономики РФ. В декабре 1998 г. баррель нефти стоил 10,35 долларов США, а в ноябре 2000 г. – более 32 долларов. На 20 июня 2001 г. баррель российской нефти марки Urals продавали за 23,88 долларов, а марки Brent – за 26,23 доллара. Российская нефть всегда стоила дешевле. Нефть подешевела в сравнении с прошлым годом на 20% и по оценкам международных экспертов, этот процесс продолжается. Тем не менее в валовом выражении выручка от продажи за рубеж нефти и нефтепродуктов в прошлом году оценивается в 35-37 млрд. долларов США против 18,8 млрд. в 1999 г. и 14,5 млрд. долларов в 1998 г. Зафиксированный прирост инвестиций в нефтедобычу составил в 2000 г. 80-90% годовых. Не

бедствовали в прошлом году и газовики, хотя данных о выручке, прибыли и инвестициях не имеется. Рост экспорта продолжился и в начале 2001 г. За четыре месяца он вырос на 2,8%, составив 33,3 млрд. доллара США. Причем доля нефти, нефтепродуктов и газа увеличилась на 4,8%, достигнув 58,1%. В целом продукция сырьевых отраслей занимает в экспорте более 70%. Вложения сырьевого сектора, направленные на обновление и расширение собственного производственного аппарата, по технологическим цепочкам перелились в смежные отрасли промышленности. Согласно имеющимся данным, многие машиностроительные заводы обеспечены заказами вплоть до 2003 г. (Эксперт, № 1-2, 15 января 2001 г). Факт сам по себе весьма отрадный. Однако, видимо, это все же небольшая часть машиностроения, обеспечивающая специфические потребности сырьевых отраслей. Что касается отраслей потребительского сектора, то в результате смягчения влияния импортозамещающего фактора в 2000 г. программы инвестирования во многих из них в течение года свертывались. Так, довольно продолжительный рост инвестиций на уровне 11-24% в пищевой промышленности в 1997-1999 гг. в модернизацию производства в 2000 г. существенно сократился. Недосток собственных средств, усиливающееся давление импорта, зависимость от импортных поставок сырья и другие причины стали причиной свертывания инвестиционных программ в мясной, мукомольно-крупяной, рыбной и некоторых других отраслях. Сказались, безусловно, и низкие темпы роста потребительского спроса. Не всем удалось восполнить до необходимых размеров оборотные средства. И это при том, что после августа 1998 г. финансирование капитальных вложений осуществлялось преимущественно из собственных средств, в том числе и за счет оборотных средств, поскольку долгосрочный банковский кредит был недоступен (только 4% инвестиций в промышленности финансируется за счет длинных кредитов). Оборотные же средства восполнялись краткосрочным более доступным кредитом. Что совершенно не характерно для рыночной экономики, но норма для нашей, так это то, что более двух третей инвестиций в промышленность финансируют из прибыли.

Нефтедолларовый, сырьевой допинг, сыграв свою положительную роль, превратился в фактор, более мягкого, инерционного действия, поддерживающий экономику, в

отсутствии других, способствующих ее росту. Вся совокупность движущих и сдерживающих экономику факторов окончательно оформилась летом 2000 г. С июля по сентябрь уже явного роста не было. В октябре ситуация начала улучшаться. Причем проявилось это в отдельных отраслях, при явном замедлении в других. Итоги 2000 г. в целом были неплохими: промышленное производство выросло на 9%, инвестиции – на 17%. Динамика инвестиций и промышленного производства в последние годы не совпадала полностью с динамикой развития экономики в целом, выраженной в показателях ВВП. До августовского кризиса 1998 г. снижение темпов отмечалось по всем трем позициям. После кризиса, как показано выше, и инвестиции и промышленное производство росло рваными темпами. Показатели ВВП после резкого подъема в 1999 г. также имели неравную динамику: четвертый квартал 1999 г. – 10,5%, в 2000 г. – первый квартал – 9,0%, второй квартал – 8,6%, третий квартал – 8,8%, четвертый квартал – 6,8%, в первом квартале 2001 г. – 4,2% в готовом исчислении (оценка). За 1999 г. рост поставок – 5,4%, за 2000 г. – 8,3%.

В 2000 г. внутренние вложения составили в РФ 1171,5 млрд. рублей или более 40 млрд. долларов США. Еще 25-28 млрд. долларов ушло за рубеж. Если даже половина этой суммы превратилась во внутренние инвестиции, то прибавка была бы весьма ощутима для оживления и инвестиционной деятельности и роста производства в целом. Некоторые просветы в этом деле похоже появились. Исследование, проведенное компанией «Юникон /МС» на основе данных Госкомстата показали, что в первом квартале 2001г. инвестиции российских предприятий за рубеж упали на 15%. Инвестиции предприятий РФ нефинансового сектора за рубеж тогда же составили 3,114 млрд. долларов США, а прямые вложения в зарубежные проекты – только 158 млн. долларов. Хорошим признаком для российской экономики стали, по данным «Юникон/МС» уменьшение количества денег, которые держат российские предприятия за рубежом. Правда, мониторинг Центробанка РФ выявил рост иностранных активов российской банковской системы. Средства на корсчетах российских банков в иностранных банках выросли с первого января сего года с 6,7 млрд. долларов США до 7,8 млрд. долларов 1 апреля. В ЦБ считают, что большая часть этих денег принадлежит российским компаниям – экспортерам. Но это означает, что держать валюту в

российском банке стало безопаснее и вполне надежно. Налицо явно положительная тенденция.

Несмотря на неустойчивый экономический рост, синусоидальную динамику инвестиций и промышленного производства, предпринимательский климат в России изменился в лучшую сторону. Тому свидетельство выше приведенные некоторые данные по движению капитала за рубеж. Нельзя также только негативно оценивать характер движения показателей ВВП, промышленного производства, инвестиций в основной капитал. Взрывной их рост после августа 1998 г. и не мог сохраниться далее. Сам рост был следствием длительных его ожиданий. Но условий - материальных, финансовых, спросовых - было недостаточно для поддержки. Тем не менее обвала после взрыва не произошло. До отрицательных, да еще низко отрицательных темпов экономика не свалилась, несмотря на то, что часть отраслей, производств, особенно воспроизводственного сектора экономики оказалось вообще мало вовлеченным в новую динамику роста. Важно то, что четко проявилась склонность к инвестированию, расширению производства пусть и за счет недогруженных мощностей. Важно и то, что худо - бедно растут реально располагаемые доходы населения, что ожидание их роста поддерживаются Госдумой и Правительством, что имеются подвижки в лучшую сторону в правовом обеспечении предпринимательства. Не было придано и должного значения практически новому для российской экономики факту: самая первая волна роста пришла со стороны потребительского спроса. Экономика пыталась следовать тем же путем, по которому шли и ныне идут рыночные страны. По отдельности - нет, но вместе тенденции, явления последних 3 лет подвигают к осторожной положительной оценке ситуации в экономике. Начало 2001 г. скорее подтверждает, чем отрицает осторожный оптимизм оценки перспективы. По данным Госкомстата, на конец июня 2001 г. инвестиции в основной капитал за четыре месяца увеличились по сравнению с тем же периодом 2000 г. на 5,7% (оценка). Промышленное производство не на 5,3% как считали, а на 7,8%. Уточнение было вызвано сменой Госкомстатом базисного для расчета года на 1999 г. вместо ранее принятого 1995 г., что объяснено изменением отраслевой структуры валовой добавленной стоимости. Сторонние эксперты видят в этом уточнении

жонглирование цифрами Госкомстатом. Эксперт Российско-европейского центра экономической политики оценивает общий рост промышленного производства в первые 4 месяца 2001 г. в 4% годовых (Ведомости, № 106, 20 июня 2001 г.) То есть снижение темпа почти в 2 раза. Возможно, эта оценка ближе к реальной, а возможно – и нет. База данных может существенно влиять на результат, как и методика оценки. Особенно, когда оценки имеют стоимостную основу. Показатели же роста отдельных отраслей имеют вполне реальное наполнение, поскольку динамика промышленного производства исчисляется Госкомстатом не в стоимостном, а в натуральном выражении по выпуску 605 важнейших товаров. Данные по отраслям не ровные, но не обвальные. Сейчас инвестиционно-промышленный спурт и не нужен, и вряд ли возможен. Движение вперед в целом налицо, хотя инвестиции ниже приростов производства по отраслям. Сказывается возможность роста повышением загрузки существующих мощностей. Полностью потенциал дозагрузки существующих мощностей при имевших место темпах роста и предыдущей глубине падения невозможно было использовать полностью. Сдерживающее влияние оказывает и ожидание результатов законодательных инициатив в части изменения налоговой системы в 2001 г.

Примечательными и обнадеживающими стали результаты работы промышленности, судя по доступной нам информации за четыре месяца 2001 г. Рост и заметный демонстрируют не только традиционные лидеры – экспортоориентированные отрасли, но и инвестиционные, более того – высокотехнологичные. Машиностроение и металлообработка показали 4,9% прироста, легкая промышленность - 5,8%, пищевая – 2,2% (давление растущего импорта), экспортные химия и нефтехимия – 6,1% и ТЭК – 5%. Спад в черной металлургии – (-)0,7% не вызывает удивления, поскольку экспорт отрасли испытывал сильное давление как со стороны антидемпинговых мер, так и неблагоприятной конъюнктуры на мировых рынках в целом. По сравнению со средними за четыре месяца апрельские показатели оказались еще выше. Машиностроение и металлообработка показали прирост продукции на 8,5%, относительно того же периода 2000 г., пищевая промышленность вопреки ресурсным и импортным сложностям увеличила объем производства на 10%,

легкая – на 6,4%. Спрос со стороны строительства и автомобильной промышленности на стекло позволил увеличить производство на 10%. Правда, этот прирост обеспечен в основном одним заводом – Борским стекольным. Но здесь важнее другое: завод сумел осуществить в 2000 г. реконструкцию и выйти на полную производственную мощность. Полиграфия дала прирост с начала года в 19,3%, фарфоро-фаянсовая промышленность – в 14,5%. Но самым важным стал рост в микробиологической промышленности - 68,7% за четыре месяца. Отрасль относится к самым высокотехнологичным. Значит есть потенциал и в высоких технологиях.. Бурный рост способствовал и привлечению сюда инвесторов. 90 млн. руб. выделило предприятиям отрасли государство. Банк «ЦентроКредит» сформировал инвестиционный пул в размере 5 млн. долларов США для нового строительства биотехнологического комплекса в Подмосковье. Срок окупаемости проекта – 3-4 года. Самый большой рост показали в отрасли предприятия, выпускающие иммунопрепараты. Уфимский завод увеличил производство в 2,4 раза, Иркутский – в 2 раза. Данные по конкретным отраслям, на наш взгляд, более близки к данным Госкомстата по инвестициям и промышленному производству, нежели к более низким экспертным оценкам. Существеннее даже не это. Рост демонстрируют отрасли с разными спросовыми векторами. Задача заключается в создании условий для расширения платежеспособного спроса. Достойного внимания к проблеме в обществе не просматривается. Особенно это касается потребительского спроса. Во всех рыночных странах потребительский спрос служит одним из основных двигателей экономики. Динамика потребительского спроса тщательно отслеживается, поскольку служит одним из индикаторов состояния экономики. Его рост является свидетельством успехов экономики.

Безусловно, спросовые задачи и условия принципиально разные у России и иных стран. Неоспоримым фактом является огромный потенциал спроса в России. Причем структура потребительского спроса может под влиянием специфических отечественных условий и мотиваций в своем развитии формировать в том числе и иные потребности, нежели преобладают в долго эволюционировавших странах Европы или Северной Америки. На формирование спроса наверняка наложат какие-то особенности и менталитет россиян и особенности территории. В формировании

собственной структуры спроса видятся слабо пока проявившиеся мотивации к инвестированию в потребительский сектор производства товаров и услуг.

В том, что происходило с инвестициями и промышленным производством в позитивном плане, настораживает отсутствие или слабое присутствие регулирующей роли государства. Как будто те меры, которые принимаются, и отнюдь не тайно, всеми правительствами государств развитых, индустриальных, постиндустриальных, с изначально рыночной экономикой по стимулированию и поддержке экономики собственных стран, по стимулированию спроса, защите внутреннего рынка, поддержке собственных предпринимателей, – как будто ничего не доходит до исполнительной и законодательной власти в отечестве. Ни одно правительство не отреклось и от госбюджетного финансирования. При этом не считается, что нарушаются принципы рыночной экономики. Настораживает и упорная экспортная ориентация. Таковая вовсе не плоха сама по себе, если только не сырьевого содержания. Ничего не изменилось принципиально с экспортом наукоемкой, с высокой долей добавленной стоимости продукции. Какие перспективы имеет экспорт сырья, если известно его высокая трудоемкость, низкая относительно других стран производительность труда и капитала, высокая себестоимость продукции опять же относительно других стран. Не известно ни одного официального материала, ни одного независимого исследования, доказывающего положительное влияние сырьевого экспорта на российскую экономику. Что касается необходимости платить долги, то ведь можно заплатив их превратить навсегда в огородно-оленоводческую страну. Нельзя одну задачу решать за счет ресурсов другой, решение которой объективно необходимо.

Проблемы экономического роста инвестиций не связываются пока в должной мере с воспроизводственными возможностями отечественной инвестиционной сферы. Пока открытым остается вопрос о достаточности воспроизводственного потенциала инвестиционного комплекса для обновления ранее созданного производственного аппарата на новой технологической основе. Нет четкого ответа также на вопрос о последствиях структурных изменений. Сохраним ли в должном объеме потенциал высоких технологий там, где были вынуждены для выживания персонала переходить с производства проектов на кастрюли и сковородки.

Контроля за этим процессом, его отслеживания не было и нет. Структурные реформы экономик развитых стран мира осуществлялись под жестоким экономическим регулированием государства. И это при том, что рыночная система хозяйствования в них имела многовековую историю.

В России переход от одной социально-экономической формации к совершенно иной нарушил не только производственные связи, но и принципиально изменил характер экономических отношений между экономическими агентами, между ними и государством, между накоплением и потреблением. Долгое время искусственно формировавшаяся структура потребительского и производственного спроса чуть ли не в одночасье потеряла былые императивы, что должно было послужить основой формирования естественной структуры рынка. Возникло противоречие между меняющимся внутренним спросом и структурой народного хозяйства. Для разрешения противоречия необходимо было создать новую систему накопления инвестиционных ресурсов и новую систему регулирования инвестиционных потоков через рынки инвестиционных ресурсов. Воспроизводственный процесс, приспособленный к определенным социально-экономическим требованиям, оказался на длительное время без четко обозначенных ориентиров. В сложнейший период своей истории российское народное хозяйство оказалось заложником политических интриг и экономической неграмотности. Именно эти обстоятельства определяли неоправданную в иных условиях зависимость экономики от политического климата в стране. Большая часть хозяйственных агентов была лишена начальных условий накопления инвестиционных ресурсов, без которых приведение в соответствие структуры спроса и предложения, естественно, было невозможным.

Проблемы производства и накопления в сложившейся ситуации требуют совместного решения, причем первичным является производство товаров, пользующихся платежеспособным спросом прежде всего на внутреннем рынке. Имея в виду пока низкую конкурентоспособность массы отечественных товаров, необоснованная открытость внутреннего рынка привела к массовому вытеснению отечественных товаров импортными. Задача же накопления инвестиционных ресурсов с опорой на внутренние ресурсы предполагала широкое использование

накопленного громадного экономического потенциала для производства и сбыта отечественных товаров. Параллельно требовалось и требуется обновлять, модернизировать и структурно перестраивать тот самый производственный аппарат, который только и может работать на накопление и инвестирование. Перспективы структурной перестройки поставлены в прямую зависимость от расширения внутреннего спроса на отечественные товары и услуги от ресурсного обеспечения инвестиционной деятельности, прежде всего, со стороны денежно-кредитных рынков. Необходимость широкого использования накопленного производственного потенциала вступает в видимое противоречие с необходимостью перехода на современные новейшие технологии. Непростая для выполнения задача и состоит в точном выборе пропорций при регулировании потоков инвестиционных ресурсов между задачами поддержания существующих не обязательно передовых мощностей и расширением поля применения новейших технологий. Кроме как экспериментального, другого пути нахождения приемлемых для конкретных условий решений пока не видится. Ситуация допускает применения более низкого по сравнению с мировым потребительского стандарта: чтобы интенсивно накапливать надо экономить на текущих расходах. Кроме того, отечественная продукция потребительского назначения вполне может быть востребована довольно длительное время слоем низкообеспеченного населения. Ширина этого слоя не скоро уменьшится, что обеспечивает российской продукции стабильный спрос. Понижение потребительского стандарта имеет определенную нижнюю границу, регулируемую государством, особенно для социально значимых товаров. Необходимость в принятии неотложных и действенных мер нарастает. Все более тревожным обстоятельством становится углубление разбалансированности воспроизводственного процесса, проявляющаяся все острее в подавлении функции сбережения и мотивацией инвестирования у основных хозяйственных агентов. Инвестиции перестали играть свою воспроизводственную функцию по замещению выбываемого основного капитала (простое воспроизводство) и по увеличению объема основного капитала (расширенное воспроизводство). Завышенный потребительский стандарт 90-х годов способствовал тому, что экономика потребляла больше, чем производила. В этом отношении политика

пореформенных правительств по проеданию «экспортной» валюты ничем не отличалась от политики дореформенной. Между тем более благоприятные условия для восстановления воспроизводственного цикла, соотношения потребление – накопление – инвестирование, были. В конце 90-х годов они улучшились в результате роста поступления средств от экспорта сырьевых товаров.

Продекларированная правительством, но невостребованная ранее, государственная инвестиционная политика, должна быть структурирована в соответствии с иерархией экономических и социальных целей. Задачи каждого последующего уровня при этом могут быть решены только по мере накопления ресурсов. На ближайшую перспективу задачи инвестиционной политики: ускорение темпов накопления инвестиционных ресурсов, селективное инвестирование экономики, ограниченное располагаемыми ресурсами, повышение продуктивности и стоимости имеющегося основного капитала, ускорение темпов накопления инвестиционных ресурсов, переход от госраспределительного их оборота к реализации на рынках. Сложившаяся в экономике страны ситуация жестко ограничивает время получения реальных ощутимых результатов. Эти результаты не могут быть ограничены лишь стремлением улучшить (в прошлом) такие макроэкономические показатели как, например, уровень инфляции, бюджетный дефицит, объем денежной массы, динамика ВВП и др. Нужны социально конкретные результаты в короткое время. С этих позиций должны рассматриваться текущие задачи государственной инвестиционной политики в рамках тактической задачи роста накопления и инвестирования. Решению последней можно отвести для получения ощутимых результатов не более 2-3 лет. В эти сроки должны укладываться инвестиционные проекты, пользующиеся поддержкой государства (налоги, тарифы, пошлины, страхование и др.). Собственно, такой подход означает поворот инвестиционной политики в сторону решения социальных проблем. Вместо дорогостоящих внешних и внутренних заимствований, засилья импорта потребительских товаров, которые и привели не только к финансовому, но и к социальному кризису, предлагается опора на имеющиеся инвестиционные ресурсы и производственный потенциал при качественном и количественном их росте.

Выше вторая половина 2000 года была определена нами как крайний срок формирования реальной государственной инвестиционной политики. За пределами этого срока возможности обеспечения инвестиционными ресурсами нового содержания развития экономики России будут ухудшаться по причине нарастающего технологического разрыва по сравнению с развитыми странами. В 1999-2000 гг. несколько улучшилась динамика инвестиций. Однако эти позитивы случились опять же в отсутствие ясной государственной инвестиционной политики. Государственные программные документы 2001 г. также не дают ориентиров относительно создания условий для накопления инвестиционных ресурсов и принципов регулирования инвестиционных потоков в целях развития производств нового технологического уклада. Что касается экономических реалий 2000 года, то в части тактики и стратегии инвестиционного процесса позитивных изменений не произошло. Сохраняющиеся ныне приоритеты начала 90-х годов сформировались в условиях криминального в немалой мере перераспределения государственных ресурсов. Они не могут поэтому служить базой для выхода экономики страны на путь технологического обновления и роста. Оживление инвестиционной деятельности в 1999-2000 гг. не означает решение задачи накопления средств для инвестирования хотя бы в принципиальном плане, т.е. создания для этого необходимых условий. Кредитные и инвестиционные институты не располагают достаточными средствами для поддержания и расширения инвестиционной деятельности. Очевидно, необходимо существенное и устойчивое расширение производства, рост прибыли, доходов и сбережений. Причем, как это постоянно подчеркивается в настоящей работе, этих сдвигов необходимо добиться уже сегодня и получить результаты в ближайшие 2-3 года. Цели достижимы при одновременном решении двуединой задачи: роста доходов, сбережений, расходов, склонности к инвестированию у населения и роста производства, способного создать устойчивые условия решения первой части задачи. Иначе говоря: массовое производство товаров и услуг и массовый спрос на них. Это не означает, что не надо производить высокодоходную, с высокой долей добавленной стоимости, высокотехнологичную, но единичную, мелкосерийную продукцию, пользующуюся спросом. Задачи в обоих случаях совершенно

разные: в первом – расширение ресурсной базы для инвестирования, в другом – поддержание высокотехнологичного производства. Первая обеспечивает инвестиционные условия структурной перестройки всего народного хозяйства, вторая – условия перехода к новому технологическому укладу. Массовое производство и, при определенных условиях, сбыт на внутреннем рынке способны обеспечить отрасли потребительского сектора народного хозяйства. Опыт накопления ресурсов для структурной перестройки хозяйства апробирован во многих странах. Имеются и другие пути роста накопления, но без главного источника – внутреннего рынка – в нашей стране они не обладают достаточным потенциалом для решения структурных и технологических проблем.

В последние годы особенно тревожит развитые страны состояние и динамика спроса на потребительские товары. Активный внутренний рынок по-прежнему видят в этих странах главным условием экономического роста. Стимулирование внутреннего конечного спроса вновь включается в повестку дня представительных экономических форумов. Подчеркивается тем самым не только актуальность, но и сложность достижения результатов и для ведущих стран мира. Нет никаких оснований полагать изменение его роли при структурной перестройке экономики нашей страны.

Резникова Н.С.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Важнейшей особенностью современного экономического развития является нарастание объемов перемещения капитала (особенно прямых иностранных инвестиций) между странами. Процессы глобализации и региональной экономической интеграции способствуют резкому усилению мобильности капитала. На рубеже столетий возросла роль сверхкрупных слияний и поглощений в развитых странах, которые все больше принимают межнациональный характер. Появление большого числа стран с развивающимися рынками стало также одним из важных факторов возросшей мобильности капитала. И это понятно.

С ростом мировой экономики увеличивается объем доступных ресурсов для развития, которые, однако, по-прежнему сосредоточены в рамках ограниченного числа развитых стран. Ограниченность мировых сбережений и необходимость изыскания средств для экономического развития обостряют конкуренцию за инвестиции, в том числе и международную, как внутри развитой части мира, так и со стороны развивающихся стран, включая страны с переходной экономикой. Страны развитого мира значительно продвинулись по пути унификации правовой среды для национальных и иностранных инвестиций. Разумеется, сохраняются и различия, на базе которых идет конкуренция, но ключевые факторы определились. Эта тенденция существенно влияет на условия, которые должны создавать развивающиеся страны с более высокими экономическими и политическими рисками. К концу прошлого века возросла концентрация прямых иностранных инвестиций в самих развитых странах. Очевидно, данная тенденция носит временный характер и весьма вероятно новая диверсификация потоков капитала в будущем. Однако пока трудно предсказать, когда может произойти очередной скачок в размере вывоза капитала за пределы развитых стран. В то же время предпосылки ориентации инвесторов очевидны. Прямые иностранные инвестиции в будущем неизбежно пойдут туда, где уже создан благоприятный инвестиционный климат для вложений, существует четкая позиция правительства, бизнеса и общества в отношении сотрудничества с иностранными предпринимателями.

Страны, успешно привлекающие в значительных объемах иностранный капитал, при всем отличии их методов его привлечения, имеют много общих черт: репутация надежности и сохранности вложений; история стабильных отношений с инвесторами; критическая масса инвестиций и перспективы инерционного роста вложений. Решение проблемы привлечения иностранного капитала в страны с переходной экономикой зависит от увязки их целей и задач развития. Эти страны ведут конкуренцию за прямые иностранные инвестиции, хорошо сознавая их важность для модернизации своей экономики и сохранения устойчивости перед лицом финансовых потрясений. Для многих стран иностранный капитал является также средством формирования рыночной институциональной среды. Если условия для инвестирования только складываются, необходимо

определенное время для формирования критической массы иностранного капитала для того, чтобы он стал нормальным элементом процесса накопления принимающей страны, способствующим повышению эффективности ее экономики и отдачи от ее участия в процессах глобализации. Мировой рынок инвестиций является ареной острой конкурентной борьбы, в которой победу одерживают страны, способные предоставить иностранному инвестору более либеральный, стабильный инвестиционный режим и инвестиционные стимулы. Вообще, вопрос об использовании инвестиционных стимулов крайне неоднозначен. В результате многочисленных исследований практического влияния стимулов на уровень прямых иностранных инвестиций, установлено, что инвестиционные стимулы фактически не оказывают значительного влияния на уровень иностранных инвестиций ни в развивающихся, ни в развитых странах, хотя наличие стимулов позволяет повысить прибыль от конкретных проектов. Влияние стимулов зависит и от цели инвестирования. Проекты, направленные на обслуживание внутреннего рынка принимающей стороны, менее чувствительны к стимулам, чем экспортоориентированные проекты.

Обостряющаяся конкуренция между принимающими экономиками за инвестиции привела к тому, что многие принимающие страны предлагают практически одинаковые пакеты стимулов. Формально это означает, что эффективность применения стимулов в мировой практике снижается, но вместе с тем, любая страна, в одностороннем порядке отменившая стимулирующие меры, рискует потерять значительный объем инвестиций. Страны-первопроходцы в применении стимулов получили большую прибыль благодаря эндогенному агломерационному эффекту, а для остальных стран такие возможности все более сужаются. Основная причина предоставления стимулов заключена в убеждении, что социальная выгода от инвестиций превышает частную. Иностранные инвесторы приносят с собой на развивающиеся рынки новые технологии и разработки, маркетинговые методики и знание экспорта рынков, которыми могут воспользоваться национальные предприниматели. Иностранные инвесторы могут восполнить технические и промышленные пробелы развивающихся экономик путем привлечения квалифицированных специалистов, разработок и оборудования. Способность принимающих стран

привлекать капитал во многом зависит от уровня развития и конкурентоспособности экономики. Наибольшие возможности в этом плане у развитых стран. Положительное влияние иностранных инвестиций на экономический рост существенно выше в странах, проводящих политику экспорта, чем в странах, ориентированных на импортозамещение. Открытость рынков ставит под сомнение целесообразность импортозамещения, к тому же этот режим привлекает не самых эффективных иностранных производителей. Мировой опыт показывает, что позитивное воздействие иностранного капитала на экономику принимающей страны достигается лишь в том случае когда государство, принимающее капитал, проводит активную политику в соответствии со своими национальными интересами: соизмеряет потенциальную выгоду решения национальных задач с возможной угрозой ее суверенитету и независимости в случае бесконтрольного допуска иностранных инвесторов.

Масштабы привлечения иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой не отвечают их современным потребностям. Сложность экономического положения стран с переходной экономикой заключается в том, что им одновременно приходится решать задачи системных и структурных преобразований, а также антикризисной макроэкономической стабилизации. Как показывает опыт, системные преобразования в этих странах неизбежно сопровождаются трансформационным спадом производства и нехваткой собственных инвестиций, а также ограниченностью возможности использования ссудной формы импорта из-за уже накопленной высокой внешней задолженностью и проблем, порождаемых ее обслуживанием. Наряду с изменениями в региональном распределении, существенные сдвиги на протяжении последнего десятилетия произошли в отраслевой структуре экспорта и импорта прямых иностранных инвестиций. На начальных этапах развития этого процесса преобладали вложения иностранного капитала в первичный сектор экономики – в основном, в добывающие, сырьевые отрасли промышленности. Затем центр тяжести иностранных инвестиций переместился во второй сектор экономики – в обрабатывающие отрасли промышленности. В 80-90 годы – в третий сектор экономики, включающий инфраструктуру, сферу услуг в широком смысле – транспорт, туризм, торговлю.

Затем иностранные инвестиции переместились в четвертый сектор – отрасли информационно-компьютерного комплекса. Главными субъектами международного движения капитала выступают транснациональные корпорации. В их руках сосредоточен подавляющий объем прямых иностранных инвестиций, на основании которых и произошло формирование международных комплексов. Эти процессы отражают качественно новую ситуацию в мировой экономике, связанную с формированием транснационального капитала – особой общности, возвышающиеся над национально обособленными капиталами и связывающие своей деятельностью экономики разных стран.

Транснациональный капитал формирует интернациональную стоимость относительно независимо от национальных условий, поскольку интернационализируя все стадии кругооборота капитала он отбирает наилучшие факторы производства в разных странах, снижает издержки и создает товар интернациональной стоимостью, выступающей как критерий, ориентир для национальных экономик. Для национальных экономик это означает ужесточение условий выхода их продукции на мировые рынки (поскольку продукция, произведенная в условиях только одной страны менее конкурентоспособна) и усиление международной конкуренции на внутренних рынках. Движение капитала между странами увеличивает возможность отбора самых благоприятных факторов производства и таким образом, объективно способствует росту транснационализации экономик. Различия между экспортом и импортом накопленных прямых инвестиций в мире весьма незначительны и объясняются исключительно особенностями их статистического учета. Как в экспорте, так и в импорте капитала доминируют развитые страны с рыночной экономикой, т.е. страны Запада. Они представляют единственную в мире группу стран – нетто-экспортеров капитала. Остальные группы стран были и остаются нетто-импортерами прямых иностранных инвестиций. При этом свыше половины общего объема иностранных инвестиций представляют собой международное движение капитала, осуществляемое внутри группы развитых стран с рыночной экономикой. Именно развитые страны, а не развивающиеся государства, как это было ранее, стали основными импортерами прямых иностранных инвестиций. При этом такие традиционные стимулы экспорта капитала, как доступ к ис-

точникам дешевого сырья, дешевой рабочей силы, неразвитые и неосвоенные рынки сбыта сегодня отступили на второй план. Основные потоки международного движения капитала определяются небольшим количеством ведущих в экономическом отношении стран мира. Так, десять ведущих мировых экспортеров прямых инвестиций в настоящее время осуществляют примерно 85% их вывоза, а десять ведущих стран импортеров – примерно две трети их ввоза. На остальной мир приходится всего лишь 15% мирового экспорта и одна треть мирового импорта капитала.

Слабость конкурентных позиций России и недостатки экономической политики в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций проявляются в малых объемах притока инвестиций в экономику страны, их неудовлетворительной отраслевой и региональной структуре. Всего за период 1992-1999 гг. в Россию поступило прямых иностранных инвестиций на общую сумму 17,7 млрд. долл. Это крайне немного, если сравнить с результатами таких стран, как Китай (275,2 млрд. долл.), Бразилия (106,7 млрд. долл.), Мексика (74,4 млрд. долл.). Достижения в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций выглядят скромнее, если принять во внимание сравнительный размер российской экономики на фоне не только развивающихся стран и стран ЦВЕ, но и большинства стран бывшего СССР. Так, объем поступивших в российскую экономику в 1992-1999 гг. прямых иностранных инвестиций на душу населения составляет лишь 120,6 долл. по сравнению с 1343,2 долл. в Эстонии, 847,3 долл. в Латвии, 474,6 долл. в Азербайджане и 419,5 долл. в Казахстане. Доминирующие позиции в структуре прямых иностранных инвестиций в последние годы устойчиво занимает пищевая и топливная промышленность.

Безусловно прямые иностранные инвестиции очень полезны нефте- и газодобывающим предприятиям, поскольку в России не всегда производится конкурентоспособное оборудование для таких предприятий, отрасли необходимы инвестиции, но заметное их преобладание в этих отраслях закрепляет сырьевую ориентацию российского производства и экспорта. В 2000 году произошел почти двукратный рост прямых иностранных инвестиций, поступающих в отрасли машиностроения и металлообработки (с 126 млн. долл. до 228 млн. долл.), но их доля остается незначительной (чуть больше 5%). Таким образом, отраслевая

структура прямых иностранных инвестиций характеризуется выраженным уклоном в пользу добывающих отраслей и отраслей, ориентированных на внутренний рынок. В то же время отрасли, определяющие общий технологический уровень российской промышленности и имеющие ключевое значение для развития национальной экономики, остаются сравнительно непривлекательными для иностранных инвесторов. Действительным национальным интересам России отвечает создание развитой индустриальной экономики с высоким удельным весом наукоемких отраслей, базирующихся на национальном научном потенциале.

*Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций
в экономику России*

Отрасли	1998 г.		1999 г.		2000 г.	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
Промышленность	1991	59,2	2603	61,1	1844	41,6
топливная	307	9,1	1189	27,9	442	10,0
черная металлургия	39	1,2	55	1,3	39	0,9
цветная металлургия	58	1,7	18	0,4	30	0,7
машиностроение и металлообработка	127	3,8	126	3,0	228	5,1
лесная, деревообрабатыва ющая и целлюлозно- бумажная	112	3,3	140	3,3	141	3,2
Пищевая	1192	35,5	963	22,6	821	18,5
Строительство	108	3,2	59	1,4	45	1,0
Транспорт	128	3,8	517	12,1	948	21,4
Связь	122	3,6	172	4,0	378	8,5
Торговля и общественное питание	489	14,5	597	14,0	835	18,9

Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	253	7,6	83	1,9	148	3,3
Иные	270	8,1	229	5,5	231	5,3

Россия заинтересована в восстановлении, модернизации и развитии основных фондов реального сектора экономики, в насыщении потребительского и производственно--технического рынков высококачественными и недорогими товарами, в развитии и структурной перестройке своего экспортного потенциала, в реализации политики импортозамещения, в привлечении в российский бизнес передовых информационных и управленческих технологий. Приток с мирового рынка неоднородных капиталобразующих инвестиций приводит к нарушению сложившегося структурного и технологического равновесия национального хозяйства России, что требует корректировки направления реформирования экономики в области привлечения иностранного капитала. Глобализация экономики своим основным последствием имеет интеграцию «сильных», сырьевых отраслей не с обрабатывающими отраслями нашей страны, а с аналогичными отраслями промышленно-развитых стран. Таким образом, возникает зависимость «сильных» отраслей России, в настоящее время обеспечивающих статус страны как самостоятельного государства, от промышленности развитых стран.

Россия до перестройки была, наряду с США, ведущей страной в аэрокосмической области, атомной промышленности, области вооружений, научных исследований, то есть областях, которые являются отражением уровня научно-технического прогресса. Надо учитывать что развитие страны определяется не столько статистическими показателями международных сравнений, сколько отраслями, отражающими уровень научно-технического прогресса, то есть отраслями эффект проявления которых на практике имеет стратегическую доминанту. На первых этапах российских реформ совершенно за рамками оказались национально-государственные интересы России. В результате геополитические, геоэкономические и конкурентные позиции страны резко ухудшились. В основу реформационного процесса попытались заложить концепцию

догоняющей модернизации. Эта теоретическая конструкция не учитывает цивилизованные черты России, исходный уровень ее культурного и экономического развития. Российская экономика не была готова к тому, чтобы выдержать это давление. И поэтому совершенно очевидно, что необходимо принять меры, чтобы защитить свой рынок и своего производителя. Пути трансформации российской экономики нельзя рассматривать изолированно, вне глобальных изменений, которые происходят в мире. Поэтому перед нашим государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение национальных целей нашей страны. Только целенаправленный процесс привлечения иностранных инвестиций сможет оказать реальное содействие дальнейшему укреплению и развитию экономического потенциала России.

К.э.н. Рудзицкий Б.М.

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В УСЛОВИЯХ РЫНКА

По видам деятельности к инновационной инфраструктуре в отечественной и зарубежной практике, как правило, относят существовавшие ранее в СССР Министерство науки, высшей школы и технической политики; федеральные и региональные фонды и центры поддержки НТП и НИОКР; институты, вузы, конструкторские и технологические бюро, специализирующиеся по НТП и НИОКР; инжиниринговые фирмы; малые инвестиционные и посреднические фирмы; инкубаторские услуги; инновационные биржи и банки; венчурные (рисковые) фирмы; технополисы, технограды, наукограды; консалтинговые, маркетинговые фирмы и другие объекты организационно-экономического управления подобного типа. В нашей стране переход к рыночным условиям ознаменовался трансформацией сложившейся государственной инновационной структуры. От министерств, ведомств, научных учреждений и т.п. стали

отделяться, развиваться и приобретать самостоятельный статус коммерческие инфраструктурные объекты организационно-экономического управления: консалтинговые и маркетинговые службы, технополисы, технопарки, наукограды, инжиниринговые и венчурные фирмы. Кроме того, в государственной инновационной структуре также происходят институциональные преобразования. Например, организован российский фонд фундаментальных исследований, внебюджетный российский фонд технологического развития. Меры эти вынужденные. Во-первых, имеются объективные требования формирования рыночной инфраструктуры, во-вторых, в нашей стране имеются особые условия реализации и функционирования инновационной инфраструктуры. Это - отсутствие конкуренции, преобладающие размеры государственной собственности, снижение объемов производства, высокая инфляция и т.д. Обстановка с инновационной деятельностью в период различных преобразований в России и ее различных регионах свидетельствует о трудностях организационного периода. Так, новые инфраструктурные инновационные образования в Самарском регионе¹ (частные инжиниринговые и консалтинговые фирмы и т.д.), пройдя небольшой период развития в 1991-1992 гг., не смогли далее существовать лишь на основе научно-производственной деятельности и перешли в "чистую" коммерцию (прежде всего торговую). Другой пример. Многие московские инновационные фирмы объединились в центр по ускоренному внедрению научно-технических разработок и развитию информационных технологий, созданный в 1990 г. Его задача – более эффективное использование инновационного потенциала как высшей школы, так и научных учреждений. Фактически с 1993 г. центр превратился в учреждение, занимающееся коммерческой (торговой) деятельностью.

Одной из основных форм реализации инновационных услуг является инжиниринговые фирмы. С их помощью происходит переброска интеллектуального капитала из одной области

¹ Отчет по научному исследованию для МНВТП "Разработка предложений по организации экономического и правового механизма взаимодействия Миннауки и региона (на примере Самарской области. Н.Н.Панов, М.М.Вьюгина, с.57-58).

деятельности в другую, его скорейшее освоение и, как следствие, получение инновационной сверхприбыли в течение некоторого времени. Инжиниринг органически включен в международное разделение труда и международный рынок интеллектуального капитала. В результате происходит международное разделение интеллектуального труда и взаимовыгодный обмен интеллектуальным капиталом. Рассмотрим примерную схему действий инжиниринговых фирм. Они, как правило, обеспечивают организацию всего цикла "наука-производство". Иными словами, - от идеи до ее "материализации" в производстве и распространения в народном хозяйстве. Практически инжиниринговая фирма не всегда выполняет всю цепочку работ в цикле "наука-производство". Важнейшие ее задачи заключаются в подборе высококвалифицированных специалистов для каждого этапа цикла "наука-производство"; увязке исполнителей в пространстве и времени; достижении требуемого технического уровня. Иначе говоря, с минимальными затратами необходимо добиться желаемого результата. Трудно переоценить важность инжиниринговых фирм как элемента инновационной инфраструктуры: они объединяют стадии инновационного процесса, достигая при этом его целостности, скорости, комплексности. Следовательно, резко сокращаются инновационные потери и риски, которые возможны на стыках различных стадий инновационного процесса.

В области инжиниринговых услуг имеется дифференциация: услуги оказывают крупные промышленные компании, строительно-подрядные фирмы, специализированные инженерно-консультационные фирмы. Крупные промышленные компании специализируются преимущественно на передаче технического опыта, методов эксплуатации предприятий, организации производства, реализации производимой продукции. Анализ показал, что именно они обладают большой долей патентов, ноу-хау на новые высокие технологии, способы и приемы организации производства. В основном, крупные промышленные компании монополизируют весь комплекс инженерно-консультационных услуг без привлечения специалистов со стороны. Например, одна из ведущих строительных американских компаний заключила еще в середине 80-х годов договор на оказание комплекса инжиниринговых услуг почти на 10 млрд. долл. Не меньшую

ценность в области инжиниринга представляют специализированные инжиниринговые фирмы. Они могут реализовать несколько заказов во многих отраслях и странах. Достигается это значительным использованием возможностей мирового рынка. На практике выделяют внутренний и экспортный инжиниринг. Так, становление экспортного инжиниринга на основе специализированных фирм эффективно для стран, когда они не могут экспортировать конечную продукцию. Отсюда появляется возможность получать дополнительную валюту. Достигается сказанное переливом с помощью инжиниринговых фирм промежуточных результатов НИОКР. Наряду с промежуточным (НИОКР) инжиниринговые фирмы экспортируют сопутствующие лицензии, ноу-хау. Это – предпосылка эффективной реализации технологических достижений во внешнеэкономической сфере. Инжиниринговые фирмы оказывают и посреднические услуги, являющиеся одной из форм деятельности как инжиниринговых, так и консалтинговых фирм. В литературе выделяют и специализированные фирмы – инновационные посредники. Они получают посредническую прибыль за счет оптимизации конкретного (по заказу) процесса или его отдельных этапов. Это так называемые малые инновационные фирмы. В их задачи входит формирование оптимальных условий, например, оплаты труда, технико-технологических операций.

Особое значение в инновационной инфраструктуре можно отвести специализированным организациям по материально-техническому обслуживанию НИОКР. Для выполнения НИОКР, как правило, нужно незначительное количество приборов, комплектующих, исходного сырья и т.п. В этой связи организации по материально-техническому обслуживанию могут с успехом выполнять свои функции. Можно полагать, что в условиях формирования рыночной инфраструктуры они получат быстрое развитие. Наряду с поставкой материально-технических ресурсов на них можно возложить реализацию вычислительных работ, экспериментов. Создавать подобные организации целесообразно в рамках, например, центров коллективного пользования или на базе отпочковавшихся структурных подразделений предприятий и организаций.

Следующий объект организационно-экономического управления в инновационной инфраструктуре – "инкубаторы"

(технические фирмы) фирм и организаций. Они в значительной мере облегчают сложный и трудоемкий процесс формирования инновационных фирм – длительное время предоставляют "новичкам" различного рода помощь и услуги. Исследование динамики развития этого процесса в индустриально развитых странах свидетельствует о ее высоких темпах. Рассматриваемые объекты организационно-экономического управления обособлялись при вузах, компаниях или государственных учреждениях для формирования новых компаний и предоставления разнообразной помощи предпринимательству. Преимущественно технические фирмы ориентируются на предоставление некоторого набора услуг. Однако, встречаются и универсалы. Универсализация и специализация отражаются и в разрезе отраслей. Предприятия получают консультации в области менеджмента, управления, маркетинга, финансирования и т.п. С этой целью привлекаются высококвалифицированные специалисты банков, учебных центров, промышленных корпораций и т.п. Имеются технические фирмы, область специализации которых, например, высокие технологии. На практике до начала работы нового предприятия (полгода – год) технические фирмы контролируют до 80% его капитала; процесс управления осуществляется менеджерами технической фирмы. Отметим, что рассматриваемые технические фирмы весьма эффективны. Среди причин эффективности можно выделить следующие: участие специалистов учебных центров(вузы, университеты); поддержка крупных корпораций; наглядность эффекта для широкой общественности и т.п. Особое внимание уделяется непосредственному управлению технической фирмой. Это – тщательный и обоснованный отбор предложений, грамотное распределение финансовой помощи, проведение консультаций со специалистами самого широкого профиля, назначение экспертов и т.п.

Перейдем к рассмотрению следующей организационно-экономической формы инфраструктуры инновационного рынка – инновационных банков. Они финансируют и кредитуют цикл создания и тиражирования научно-технической продукции. По существу, обслуживая весь цикл "наука-производство", они способствуют селекции наиболее эффективных разработок, реализуют процесс их массового распространения. Инновационный

банк кредитует этапы полного жизненного цикла инновации. Кредит, как правило, выдается под имеющиеся у заявителя фонды, под гарантии вышестоящей организации или под заключенные договоры на покупку за счет кредитного новшества продукции. Исходя из эффективности, сроков окупаемости, адекватности приоритетам научно-технического развития и т.п., процентная ставка за кредит может дифференцироваться. Система финансового обеспечения инновационных банков должна отвечать объективной логике воспроизводства стоимости капитала, инвестируемого в инновации. В ее основу поэтому целесообразно заложить следующие основные принципы: возвратность единовременных вложений в инновации как авансируемой стоимости; определение дохода на эти вложения соразмерно вкладу инноваций в конечный результат научно-производственного цикла; аккумуляция денежных средств, получаемых при обращении и реализации инвестированного в инновации капитала, в специальных внебюджетных фондах, например, на уровне хозяйственных звеньев – региональном и отраслевом – государственном. В результате финансирования новшества банк превращается в совладельца результата, причем возврат своих затрат получает как прибыль от использования инновации. В договоре на финансирование инновации инновационный банк устанавливает срок; его смысл – соглашение между инновационным банком и ссудозаемщиком в отношении возврата банку части авансируемых средств. Если банк проводит лизинговые операции, то он может стать даже владельцем созданного инновационного предприятия или сформировать принципиально новое производство. В этом случае допустимо внедрение инновации, оплаченной инновационным банком. Реконструируемое производство – его владелец (совладелец) банк – сдается в аренду. В результате банк имеет прибыль, покрывающую затраченные им средства. Инновационный банк затрачивает часть средств на осуществление комплексной экспертизы инновации. С этой целью нанимаются специалисты высокого класса для выполнения научной, технико-экономической и другой оценки инновации. Инновационный банк также кредитует работы по повышению технического уровня и развития предприятия. Кроме того, выделяет средства для промышленного освоения инновации. Под такие работы, как правило, выдается

краткосрочный кредит. Инновационный банк может (исходя из перспективы получения высокой инновационной прибыли) финансировать временные творческие коллективы ведущих специалистов. Здесь затраты окупаются или с помощью непосредственной продажи результатов НИОКР, или в форме отчислений от инновационной прибыли, полученной от использования инноваций. Наряду с рассмотренными функциями инновационного банка он оказывает информационные, посреднические, консультативные, финансовые, рекламные, прогнозные и иные услуги. При создании совместных предприятий банк выступает в роли акционера; он соединяет научные и производственные коллективы, действуя при этом на правах самостоятельного физического лица. В рамках разделения капиталов, оборудования и т.п. между странами инновационный банк может выходить на внешний рынок, объединяя свои усилия с зарубежными фирмами.

Наряду с инновационными банками функцию финансирования осуществляет особая форма ссудного капитала – венчурное (рисковое) финансирование малых инновационных предприятий, разрабатывающих главным образом новую продукцию и новые технологии. Источники венчурного капитала весьма разнообразны. Например, ими могут быть благотворительные фонды. Венчурный капитал может поступать малым инновационным предприятиям через специальные инвестиционные компании в форме государственных субсидий. Венчурное финансирование состоит из нескольких фаз, связанных со стадиями реализации венчурных проектов. Первая фаза – финансирование формирования команды исполнителей, подготовка детального предложения на основе первоначальной идеи. Вторая – финансирование создания прототипа продукта, формирование команды сбыта. Третья – поступление средств из "нерисковых фондов", выход на фондовую биржу. Основной функцией венчурных фондов является финансирование начальных стадий рискованных проектов. Здесь, как правило, наблюдается высокая неопределенность возврата авансированных финансовых средств. На это уходит, в основном, до полугода. При формировании команды и подготовки технико-экономического обоснования работы венчурная фирма совместно с фондом затрачивают примерно 0,5 млн. долл. (цифры средние). Вторая фаза состоит из двух частей: первая (до года) – воплощение

продукта в прототипе или осуществление испытаний; затраты здесь до 2 млн. долл., несут их венчурные фирмы и консорциумы. Вторая часть (год-полтора); в это время производится маркетинг продукции и формирование команды сбыта. Совокупные расходы примерно в пять раз выше, чем на первой фазе, а источники финансирования сохраняются. На третьей фазе (около года) привлекаются новые инвесторы – степень риска небольшая, размер нужного капитала примерно в три раза больше предыдущего. С помощью привлеченного капитала удается поддержать новую форму, в среднем около года. Затем она трансформируется в акционерное общество, а инвесторы - в акционеров со значительным (в несколько раз) увеличением объемов инвестиций. Подчеркнем, что вероятность успеха у таких фирм мала - соотношение успеха к неуспеху - 1:10; акционерное общество реализует лишь для 20% разработок.

Еще одна функция инновационной инфраструктуры – услуги по управлению и координации проектов. В мировой практике известны некоммерческие организации, которые управляют большими федеральными программами, являясь их координаторами и администраторами. Подчеркнем настоятельную необходимость реализации таких структур организационно-экономического управления для России. Поскольку в нашей стране сложилась крайне неблагоприятная обстановка с государственными, социальными, научно-техническими программами, которым должны быть присущи соответствующие системы и органы управления.

Важным вопросом выживания, становления и развития инновационной инфраструктуры является применение прямых и косвенных методов их стимулирования. Так, косвенные методы стимулирования развития инновационной инфраструктуры – это, в основном, налоговые льготы со стороны государства. Кроме того - это возможность участвовать в получении правительственных контрактов и пр. Например, малые инновационные предприятия иногда платят налоги на 30% меньше «просто» малых предприятий. К прямым методам стимулирования преимущественно относятся: безвозмездная передача фирмам результатов фундаментальных исследований; поощрение расходов на венчурный бизнес и т.п.

Изучение мирового опыта свидетельствует, что регулирование инновационной деятельности, в основном, относится к патентному законодательству, авторскому праву и иным объектам интеллектуальной собственности. В нашей стране, к сожалению, в патентном законодательстве пока еще много "узких мест". Интеллектуальный продукт, созданный научными учреждениями, остается в известной мере без хозяина. Исключение составляют новации, охраняемые патентами. Они, однако, распространяются лишь на изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Подавляющая часть результатов НИОКР до сих пор не является объектом интеллектуальной собственности. В результате сдерживается поступательное движение инновационного процесса. Из-за отставания в вопросе регулирования имущественных отношений в инновационной сфере в концепции технологического развития России предложено закрепить за организациями-разработчиками инновации, созданные ими в течение последних 10 лет и предоставить платные генеральные лицензии на использование результатов. На практике такое закрепление будет возможным, если защищены будут любые результаты НИОКР. Разработчики научно-технических идей и авторы научно-технических новшеств должны быть заинтересованы в активизации своей деятельности и, как следствие, это дает толчок инновационному процессу.

Результаты изобретательской деятельности, фиксируемые патентом на изобретения, могут сразу выноситься на рынок инноваций. Сложно решить вопрос о результатах незавершенных прикладных и фундаментальных исследований. В этой связи можно предложить создание в рамках инновационной инфраструктуры научно-производственных подразделений, доводящих разработку до ее использования в производстве. Нужна развитая сеть, поддерживаемая государством, научно-исследовательских внедренческих фирм и инженерных центров (технополисов, техноградов и т.п.). Именно они способны (с участием авторов) приблизить новшество к рынку инноваций.

Сформулируем некоторые предложения по совершенствованию инновационной инфраструктуры России:

(2.) Необходимо развивать различные по организационно-экономической структуре, видам финансирования, формам

собственности и т.п. фирмы, занимающиеся инновационной деятельностью.

(3.) Требуется усилить возможности инжиниринговых фирм в области разделения интеллектуального труда и повышения эффективности обмена интеллектуальным капиталом.

(4.) Следует ускорить процессы становления специализированных организаций по материально-техническому обслуживанию НИОКР.

(5.) Должна активизироваться государственная поддержка «инкубаторов» как в направлении их создания, так и функционирования.

(6.) Необходимо достичь большей определенности и гарантии в части возврата авансируемых финансовых средств на реализацию проектов.

К.э.н. Звягинцев П.С.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКИХ СТРУКТУР

Экономическое положение в России остается сложным и противоречивым. На фоне обвального падения валового внутреннего продукта (ВВП) и промышленного производства в период 1991-1998 годов соответственно до 66 и 50% по сравнению с 1990 годом, значительный рост этих показателей в 2000 году в сравнении с 1999 годом соответственно на 7,5 и 9,0% вселяет надежду, что кризис в российской экономике может быть преодолен. Вместе с тем, снижение темпов роста ВВП и промышленного производства во второй половине 2000 года и незначительный их рост в первой половине 2001 года (за первый квартал рост промышленного производства составил 3,3%) снижает степень уверенности в том, что кризис миновал. Обеспокоенность вызывает и то, что рост экономики в 2001 году в значительной степени был обусловлен резким ростом мировых цен на энергоносители и другие виды сырья, которые, по прогнозам экспертов, могут значительно снизиться. *Поэтому сегодня ключевая проблема достижения экономического роста состоит в активизации инвестиционной деятельности, расширении*

капитальных вложений в производство. Инвестиционная сфера относится к числу наиболее подорванных сфер производства за годы реформ. Инвестиционный спад был более высоким, чем по промышленности и по народному хозяйству в целом (рис. 1).

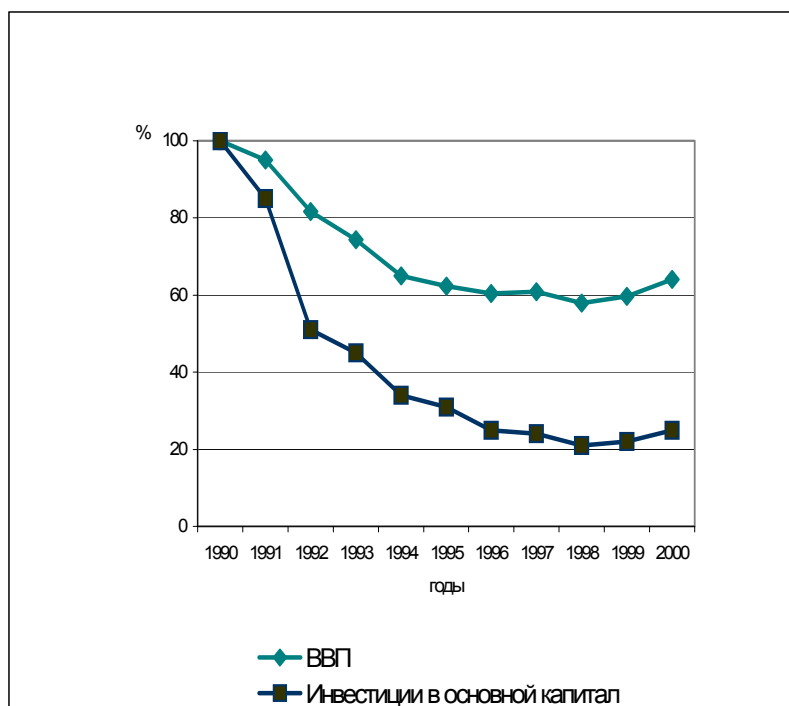


Рис. 1. Индексы валового внутреннего продукта и инвестиций в основной капитал в России в 1990-2000 гг. (в сопоставимых ценах в % к 1990 г.)

Объемы инвестирования в основной капитал уменьшались ежегодно начиная с 1991 года высокими темпами вплоть до 1999 года. В итоге многолетнего спада вложения в основной капитал составили лишь порядка одной пятой (21%) от уровня 1990 года. С 1999 года наметился небольшой рост инвестиций в основной капитал по сравнению с 1998 годом (4,5%), а в 2000 году был получен уже значительный рост инвестиций – 17,4% по сравнению с этим периодом. Из общего объема инвестиций в основной

капитал – 43,6% составляют инвестиции в здания (без жилых домов) и сооружения, 35,7% – в машины, оборудование, инструмент, инвентарь и 10,7% в жилищное строительство. Из общего объема инвестиций в основной капитал 46,9% направлены в отрасли, производящие товары, и 53,1% – в отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги. По-прежнему сохраняется несоответствие отраслевой направленности инвестиций. В частности, на долю ТЭК приходится более 60% объема инвестиций. За первые 4 месяца 2001 года рост объема промышленной продукции составил 3,8% (в 2000 году за аналогичный период рост составил 5,5%). Инвестиции в основной капитал за первые четыре месяца 2001 года по сравнению с аналогичным периодом 2000 года составили 6,7% или снизились на 10 пунктов по сравнению с годовым ростом инвестиций в 2000 году. Иностраные инвестиции в российскую экономику в 2000 году составили 10,9 млрд. долларов, в том числе прямые – 4,4 млрд. долларов, что составляет 0,6% от объема мировых прямых иностранных инвестиций. В сравнении с 1999 годом объем инвестиций увеличился на 12,3%, а прямые инвестиции сократились на 3,2%. За первый квартал 2001 года объем иностранных инвестиций в экономику России увеличился на 6,0% по сравнению с аналогичным периодом 2000 года (в 2000 году за аналогичный период рост составил 15%). Прямые иностранные инвестиции в России сосредоточены в основном в добывающей промышленности и практически их нет в отраслях промышленности, ориентированных на экспорт. Для обеспечения подъема экономики необходимы инвестиции практически во все отрасли производства. В нормально развивающихся странах инвестируется ежегодно от 20 до 25% валового внутреннего продукта. При таких долях инвестирования воспроизводство осуществляется с небольшим ростом: 2-4% в год. Если инвестируется более высокая доля, 30 или, как в Китае, до 40 %, то тогда страна имеет высокие темпы развития, в Китае – около 10 % ежегодного прироста ВВП в течение последних 20 лет.

В России уровень валовых инвестиций в основной капитал все время падал и с 1997 по 1999 годы составил 16,5-14,7% от ВВП (в 2000 году он составил 23,8%). Это означает, что мы не обеспечиваем даже простого воспроизводства капитала. Выбытие капитала, его устаревание идет быстрее, чем обновление. Износ

основных фондов российских предприятий уже сегодня составляет около 75%, а активной части основных фондов – 80%, т.е. износ оборудования еще больше. В ТЭК износ достигает 80%. По оценкам экспертов, в электроэнергетике отработает в ближайшее время проектный ресурс половина мощностей электростанций. Большая часть магистральных нефтепроводов и свыше трети газопроводов эксплуатируется от 20 до 30 лет и более, что уже привело к крупным авариям и их угроза нарастает (проблема 2003 года). В химической индустрии технический уровень также не отвечает современным требованиям, доля продукции, выпускаемой на устаревших технологиях, составляет около 60%, в результате чего издержки производства превышают мировые. Сформировалась тенденция нарастающего отставания технического, технологического и экономического уровня химических производств комплекса от соответствующих показателей развитых стран. Переориентация производства на новейшие, прогрессивные технологии, на создание новой конкурентоспособной продукции осуществляется очень медленными темпами. Инвестиционная деятельность остается вялотекущей. Эти тяжелые последствия непреодолимы за короткие сроки. По расчетам независимых экспертов, даже при самом благоприятном развитии событий в области инвестиций не удастся остановить процесс устаревания основных фондов в целом по народному хозяйству еще в течение 5-7 лет. Для того, чтобы прекратить дальнейшее массовое выбытие основных фондов, объем производственных капитальных вложений необходимо увеличить примерно в пять раз. По оценкам Центра инвестиций ИЭ РАН, в целом по России для поддержания воспроизводства основных фондов и предотвращения технологических катастроф необходимы в период до 2010 года среднегодовые темпы прироста инвестиций порядка 15-20%. Однако по прогнозам Минэкономразвития в 2001-2004 годах инвестиции будут увеличиваться только на 5-7%. *Сегодня решение инвестиционной проблемы требует создания государственной системы необходимых условий и активной деятельности государства и предпринимателей.*

Основные принципы государственной инвестиционной политики сформулированы и получили правовое оформление, государственными институтами проведена большая работа по

развитию правовой базы регулирования инвестиционной сферы, хотя ряд направлений привлечения отечественных и иностранных инвестиций не регулируется законодательными актами. Однако ситуация с воплощением правовой базы такова, что скорее можно говорить об *отсутствии* реализации политики государства в области инвестиций на практике. Так, принятое решение о создании банка Развития, задачей которого является привлечение инвестиций в приоритетные области, и специализированных отраслевых и функциональных банков развития (Росэксимбанка, Россельхозбанка), поддерживающих инвестиционную активность в соответствующих секторах российской экономики, до настоящего времени не реализовано. Аналогичная ситуация и с бюджетом развития. Также фондовый рынок и банковская система не выполняют своих функций по аккумулированию внутренних сбережений и их трансформации в инвестиции.

Россия обладает большим инвестиционным потенциалом. Главными инвесторами сегодня являются сами предприятия, на долю которых приходится 84% всего объема инвестиций, в том числе почти 70% финансируются за счет их собственных средств – прибыли и амортизации. По расчетам экспертов, начисляемая в промышленности амортизация вдвое ниже уровня, необходимого для простого возмещения выбытия основных фондов, причем лишь около половины начисленной амортизации реально используется для финансирования капитальных вложений. Это вызвано тем, что амортизационные средства в российской экономике используются не по назначению. Депутатами В.С. Романовым, В.М. Черемушкиным, А.В. Новиковым и Н.П. Киселевым внесен проект федерального закона «О восстановлении основного капитала» в Государственную Думу, основной целью которого является создание финансовых механизмов накопления и использования амортизационных средств для восстановления (обновления) основных фондов предприятий. Остатки средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в 2000 году составили 130 млрд. руб. и увеличились по сравнению с 1999 годом на 32%. Следующим источником инвестиций являются граждане России. Денежных средств в наличной валюте, находящихся у граждан, оценивается в 50 млрд. долл., что превышает весь объем инвестиций, ожидаемых в 2001 году. Из-за нелегального оттока капитала российская экономика ежегодно теряет ежегодно около

20 млрд. долларов потенциальных инвестиций (по неофициальным данным в 2- раза больше). Таким образом, имеющийся в российской экономике совокупный инвестиционный потенциал задействован менее чем на 1/3. Если учитывать все накопленные за годы реформ сбережения, включая вывезенный за рубеж капитал (по оценкам, до 300 млрд. долларов), то получается довольно внушительная величина – 10 трлн. рублей, что почти на порядок превышает нынешний годовой объем инвестиций. Это означает, что трехкратное повышение инвестиционной активности вполне реально, разумеется, при условии проведения правильной государственной экономической политики.

При всей остроте современной ситуации в области капитальных вложений и основного капитала важно видеть и учитывать, что назревшие потребности текущей ситуации, так и будущее страны, определяются не просто переходом от спада к росту инвестиций. Проблема намного сложнее. Суть ее состоит в переходе не просто к росту, а к росту эффективных инвестиций, создающих конкурентоспособное производство, что требует поистине революционных изменений в традиционном инвестиционном процессе, а также в массовой психологии и уровне деятельности предпринимательства.

Проблемы активизации инвестиционной деятельности:

На государственном уровне: (1.) отсутствие реальной государственной поддержки инвестиционной деятельности (отсутствие денег у государства, в том числе и по причине большого внешнего долга); (2.) отсутствие нормального инвестиционного климата в стране (недоверие инвесторов правительству и большие налоги, до сих пор сохранен 50% налог на прибыль, направляемую на инвестиции). Необходимо отменить полностью налог на прибыль, направляемую на пополнение основных фондов.

На уровне предприятий, предпринимателей: (1.) низкий уровень подготовки инвестиционных проектов (бизнес-планов) – слабая информационная база данных, необходимая при составлении бизнес-плана, отсутствие опыта у разработчиков, стремление самостоятельно разработать бизнес-план. У нас считают, что на разработку бизнес-плана не надо расходовать деньги; (2.) низкий уровень инновационного обеспечения бизнес-планов (из-за катастрофического положения дел в науке НИОКРом

мало кто занимается, поэтому найти новый продукт не так легко); (3.) отсутствие залогового обеспечения, т.е. гарантий (Правительству инвесторы не верят, банков, которые могут обеспечить залог, не так много, здания и, в основном, старое оборудование предприятий никому не нужны, к тому же их стоимость не высока); (4.) неготовность многих руководителей к разработке бизнес-плана; (5.) трудности при поиске инвесторов (наши банки, как правило, не дают кредиты на длительный срок, а если дают, то под большой процент, иностранные инвесторы тоже не очень охотно дают кредиты).

Однако в России имеется ряд консалтинговых фирм, которые находят кредиты (связанный кредит предоставляют немецкие банки с участием страхового общества «Гермес» - до 50 млн. долларов на условиях взаимопоставок, процентная ставка: либор + 2-3%; лизинг импортного оборудования организует ряд отечественных фирм).

К.э.н. Козлова С.В.

ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одним из ключевых направлений развития инвестиционно-активной экономики является повышение эффективности использования объектов земельно-имущественного комплекса и управления национальным богатством. Речь идет о многообразии форм собственности и возможности перераспределять капиталы и недвижимость с целью повышения эффективности их использования через совершенствование финансово-кредитных механизмов (в том числе развитие ипотечного кредитования), решение вопроса о собственности на землю. Восстановление российского рынка ценных бумаг, использование фондовых и прочих финансовых инструментов также положительно влияет на развитие инвестиционного потенциала, так как связывает сбережения с капиталовложениями. Развитие системы государственных гарантий инвесторам через создание гарантийных и залоговых фондов, объединяющих финансовые средства

государства, фирм, частных лиц формирует положительную мотивацию инвесторам.

В условиях ограниченности как земельных, так и инвестиционных ресурсов и их стратегической значимости для экономического развития страны продолжение реформ должно исходить из совершенствования управления земельно-инвестиционным потенциалом в целом. *Земельно-инвестиционный потенциал - это совокупность земельных и финансовых ресурсов с системой отношений, возникающих по поводу использования их в инвестиционных проектах.* Системный подход к рассматриваемым отношениям предполагает их взаимную обусловленность. Одним из критериев развития земельных отношений является создание условия для притока инвестиций. С другой стороны, существует обратная связь - земельный рынок не развивается без инвестиций. Инвестиционная активность сдерживается не только от многочисленных инвестиционных рисков: неясность перспектив развития земельных отношений оказывает не меньшее влияние. Открывающиеся же возможности в результате создания в городах стабильного рынка земли и прав аренды стимулируют приток инвестиций. Таким образом, городская политика законодательной и исполнительной власти должна заключаться в стимулировании инвестиционного процесса на основе совершенствования земельно-имущественных отношений. В этом случае земля рассматривается как составная часть недвижимости и как надежный залоговый объект. Наличие земли в собственности предприятий (или в долгосрочной аренде) является гарантией их самостоятельности и коммерческой независимости. Вовлечение земли в экономический оборот важно для притока иностранных инвестиций в городское хозяйство и для накопления собственных инвестиционных ресурсов. Вводимое понятие не противоречит базовым системам и механизмам обеспечения инвестиционной деятельности в рыночной экономике - аккумулярование сбережений и их трансформация в инвестиции¹. Первая из мировых классических моделей характеризуется концентрацией ресурсов на перспективных направлениях экономического роста. Вторая - ориентирована на кредитование независимых хозяйствующих

¹ С. Глазьев. Пути преодоления инвестиционного кризиса. - Вопросы экономики. № 11, 2000 г.

субъектов, исходя из чисто коммерческих критериев. Развитие же земельных отношений посредством ипотеки и земельных ценных бумаг будет являться фактором поддержки и активизации любой из указанных моделей инвестирования. Например, в «Основных направлениях социально-экономической политики правительства РФ на долгосрочную перспективу» при освещении вопроса о рынке жилья отмечается, что «создание рынка земли и недвижимости и установление правовых основ землепользования и застройки необходимы для укрепления гарантий и стимулирования притока частных инвестиций в жилую недвижимость и жилищное строительство, что позволит экономическими методами добиться эффективного использования земли и иной недвижимости в целях удовлетворения жилищной потребности граждан». Таким образом, на современном этапе экономического развития России становится очевидным, что: (1.) решение инвестиционных и земельных проблем следует проводить во взаимной увязке; (2.) без содействия государства в становлении рынка земли и прочей недвижимости, а также в развитии института ипотеки и ипотечных банков, решить эти проблемы невозможно; (3.) велика роль государства и в стимулировании инвестиционных мотиваций через создание соответствующей законодательной базы, страхования инвестиций, путем снижения налогового бремени на предприятия и повышения налогов на недвижимость и земельного налога и т.п.

В рамках исследования земельно-инвестиционного потенциала в специальном изучении нуждается проблема ипотеки городских земель. Пристальное внимание к городским землям вызвано рядом причин. Во-первых, в городской среде рыночные отношения традиционно развиваются со значительным опережением по сравнению с сельской местностью. Во-вторых, позиция государства по включению городской земли в рыночный оборот носит достаточно определенный характер, чего нельзя сказать относительно земель сельскохозяйственного назначения. В-третьих, несмотря на то, что доля городских земель незначительна, именно на них сконцентрированы жизненно важные производства, они аккумулируют в своих границах до 75% социально-демографического и производственно-экономического потенциала России. Кроме того, мировая практика показывает, что значение городской земельной ипотеки для экономики трудно переоценить: с ее помощью создается возможность решить проблему недостатка

финансовых ресурсов для осуществления различных инвестиционных проектов развития производственных комплексов, обеспечить территорию стабильной ресурсной базой. Однако переход к рыночным механизмам (к которым относится и ипотека) предполагает наличие определенных условий, подготовленных законодательно-правовыми и институциональными преобразованиями, а также заинтересованность финансового капитала. Развитие же российского финансового (фондового) рынка закончилось кризисом, вследствие которого «ушел» потенциальный западный инвестор, а вместе с ним и надежда на быстрое развитие ипотечного кредитования с привлечением иностранного капитала. Жилищная ипотека пока развивается весьма слабо: с одной стороны, отсутствует заинтересованность большинства банков участвовать в долгосрочном кредитовании, с другой – недоверие населения к банковской системе. Имеет ли смысл в такой ситуации говорить о городской земельной ипотеке и ее массовом внедрении? Каковы ее потенциальные возможности при решении общеэкономических и инвестиционных проблем? Эти вопросы волнуют в настоящее время российских ученых, политиков, деловые круги. Рассмотрим, *что может дать земельная ипотека для активизации инвестиционной деятельности в современных условиях.* (1.) Механизм ипотечного кредитования предполагает перераспределение как капиталов, так и недвижимости (в том числе земли) с целью более эффективного их использования. При ипотечном кредитовании заемщик использует долгосрочный кредит, как правило, на строительство или приобретение недвижимости, на реконструкцию или модернизацию производства. Следовательно, большой объем недвижимости вовлекается в оборот при меньшем количестве денежных средств для заемщика, который может теперь осуществить инвестиционный проект не только собственными средствами. В случае невозврата долга недвижимость переходит в собственность лиц, в ней заинтересованных. (2.) Ипотека используется как гибкий и эффективный механизм привлечения инвестиций в различные сектора экономики. Это обусловлено тем, что с помощью ипотеки можно в короткие сроки ввести в экономический оборот недвижимость (включая землю), на этой основе расширить ресурсную базу инвестиционной деятельности и решить ряд острых социальных и экономических проблем.

Недвижимость, составляющая основу залоговой системы ипотеки, привлекает потенциальных инвесторов, дает ту надежную гарантию, под которую возможно вложение капиталов. Поэтому инвестиции, привлеченные посредством ипотеки, становятся мощным рычагом воздействия на развитие как экономики в целом, так и земельно-имущественных отношений. (3.) При развитии ипотеки появляется возможность укрепления финансовой базы города и большая свобода при осуществлении приоритетно важных городских инвестиционных проектов. С помощью ипотеки создается возможность более рационально использовать бюджетные средства для развития экономики. Государство может предоставлять их займы и под своим четким контролем проводить размещение централизованных ресурсов на конкурсной основе для долгосрочного инвестирования в экономику города под залог имущества заемщика. Такой подход позволяет найти наиболее рациональное решение по каждому предприятию: при трудном финансовом положении можно в таком случае использовать не только процедуру банкротства, но и привлечение средств под залог производственного комплекса. Применение действующей общероссийской модели приватизации и процедур банкротства при существующем финансовом положении и системе массовых взаимных неплатежей позволяет кредиторам растащить собственность предприятий и тем самым создать опасность разрушения экономики города. Поэтому формальное их применение по отношению к стратегически важным объектам недопустимо, и здесь на помощь может прийти ипотека. Если государство входит в крупные банки акционером с контрольным пакетом акций, то, следовательно, при невозврате предоставленных долгосрочных кредитов оно будет иметь возможность распоряжаться недвижимостью должников. Это может послужить национальным интересам и обществу в целом. Роль государства в этом случае повышается, так как оно может взять на себя контроль не только за переливом капитала за границу, но и обеспечить недопустимость перехода наиболее ценных объектов недвижимости в собственность иностранного капитала. (4.) В случае ипотечного кредита ответственность за возврат ресурсов равномерно распределяется между всеми участниками долгосрочного кредитования. Ипотека не является чисто финансовым инструментом инвестиционной политики. Поэтому ее

эффект определяется и зависит от развития реального производства и земельных отношений, без нормального функционирования которых вложения финансовых ресурсов не дают полноценного результата. Чем совершеннее эти отношения, тем больше возможностей максимально эффективно использовать ипотечные кредиты в инвестиционной деятельности. С этой точки зрения эффект ипотеки усиливается, сферы ее использования расширяются.

Каковы же наиболее подходящие формы и условия развития земельных отношений (в том числе и земельной ипотеки) для активизации инвестиций в российских условиях? В рамках обозначенной проблемы было проведено исследование сложившихся земельных рынков таких мегаполисов, как Москва и Санкт-Петербург. Рассмотренные города выбраны не случайно. Санкт-Петербург придерживается в своей политике приватизации недвижимости, в том числе и земли, общенациональной концепции, на основании которой изначально была разрешена частная собственность на землю для приватизированных предприятий. Москва с самого начала приватизационных и земельных реформ определила отличную от федеральной политику в этой области: здесь разрешена купля-продажа только прав долгосрочной аренды земельных участков. (В 1999 году частная собственность апробирована как эксперимент в Зеленограде). Другие регионы и города при проведении земельной реформы также выбирали один из названных выше путей реформирования. Исследование выявило следующие закономерности развития городского земельно-инвестиционного потенциала. (1.) Ограниченное развитие только одной из форм землепользования снижает активность инвестиционной деятельности. Например, в Москве практически не развиты отношения по поводу залога земли; распоряжение большими площадями земли не приводит к ее рациональному использованию в силу неотрегулированности земельных платежей; многочисленные льготы по аренде и земельному налогу не всегда зависят от социальной значимости использования городской земли. В связи с этим упускается возможность получения дополнительных доходов, необходимых для развития территорий. Так, в Москве недопоступление в бюджет арендной платы и земельного налога в результате предоставления льгот составило в 1997 году 462,4 млн. рублей, в 1998 г. - 536,2 млн. рублей, в 2000 г.

- 561.2 млн. рублей. Отмечается тенденция замедления поступлений земельных платежей в московский бюджет, и это особенно выделяется на фоне общероссийских данных (см. табл. 1).

Таблица 1
Поступление земельных платежей в региональные бюджеты (в млн. деноминированных рублей)

	Суммарный объем поступлений в региональные бюджеты	В т. ч. в Москве	
		объем	%
1996	2331	548.8	23.5
1997	7432.7	1057.9	14.2
1998	8897.2	1364.9	15.3
1999	15123.9	2193.1	14.5
Итого	33784.8	5164.7	15.3

Казалось бы, что развитие частной собственности на землю (в Санкт-Петербурге изначально осуществляемое через приобретение земли приватизированными предприятиями) укрепляет экономический статус предприятий и организаций и облегчает их финансовое положение, позволяя проводить финансовые маневры в целях получения кредитных ресурсов для инвестиций. Однако статистические данные по рассматриваемым городам показывают обратное: в Москве количество сделок с долгосрочными правами на земельные участки на вторичном рынке в 1995 году составили 8; в 1996 – 110, а в 1998 – 464. В Санкт-Петербурге зарегистрировано 72 договора залога земельных участков по состоянию на 1-е января 2000 года, в том числе 15 из них по земельным участкам, находящимся в государственной собственности. (2. Активность инвестиционной деятельности на сегодняшний момент пока слабо зависит от выбранной формы земельных отношений и определяется действием многих факторов, в первую очередь, наличием крупных инвесторов и прибыльных предприятий в городе. Например, в Санкт-Петербурге наиболее крупные сделки с городской землей на первичном рынке (договоры купли – продажи

участков площадью более 1 га) были произведены до середины 1996 года. Покупателями являлись рентабельные на тот момент крупные предприятия, такие как Кировский завод, фабрика «Северное сияние», «Русские самоцветы», Красногорская экспериментальная бумажная фабрика и др. С середины 1996 г. местные власти были вынуждены ввести механизм продажи земли в рассрочку, так как многие предприятия просто отказались от покупки участков, и бюджет потерял бы эти деньги. (3.) Состояние финансового и земельного рынков, степень развитости ипотеки тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены как составные части единого земельно-инвестиционного потенциала. Поэтому в их становлении и функционировании есть много общих проблем, решение которых приведет к активизации рассматриваемых отношений. Одна из основных – недостаток финансовых ресурсов. Для земельного рынка это проявляется в невозможности выкупа и освоения земельных городских участков. Помимо существующих причин общеэкономического характера в рамках рассматриваемой проблемы следует особо выделить достоверность оценки городских земель. В связи с проведением земельных и инвестиционных конкурсов в крупных городах сложилась ситуация, когда собственных средств для оплаты не хватает даже у крупных инвесторов. Так, например, один гектар земли, арендованной на 49 лет в пределах Садового кольца в Москве при выигранном инвестиционном конкурсе, стоил в 1997 году около 10 млн. долларов. В 1999 – 2000 годах городские земельные участки в Центральном административном округе предлагаются на конкурс по стартовым ценам – до 13 млн. долларов США¹ за один гектар. Городские земли представляют собой помимо среды обитания сложный и дорогостоящий инженерный объект, требующий регулярных и достаточно ощутимых инвестиций для поддержания нормального процесса функционирования. Анализ среднерыночных цен продажи прав аренды в Москве показал, что при расположении участка в Центре или в престижном месте, затраты города на создание улучшенной инженерной системы (инфраструктуры) земли, полностью окупаются. Город получает дополнительный доход около 1 миллиона долларов с гектара.

¹Информационно-аналитический журнал. Городская собственность. № 6 (22) 1999 г.; № 1 (29) 2000 г.

Средняя стоимость прав аренды на периферии не покрывает и половины затратной составляющей. Обобщение данных по всем объектам московского земельного рынка показывает, что в среднем приобретения и потери города по различным группам объектов взаимно компенсируются как стоимостью прав долгосрочной аренды, так и земельным налогом. В Москве происходит формирование зон повышенного спроса на землю, за которые городские власти берут как большой выкуп при продаже прав аренды, так и высокий земельный налог (т.е. изымают ренту). Это находится в полном соответствии с развитием рыночных отношений. Подобные тенденции подтверждаются практикой крупных городов развитых стран. Повышенный спрос городские власти активно используют, организуя земельные торги (конкурсы), позволившие в отсутствие реального рынка земли выявлять спрос и устанавливать цену продаваемых прав аренды. Предложенная властями система конкурсов на первичном рынке земли при соответствующей отработке, может стать достаточно эффективной для инвесторов формой регулирования земельных отношений. Сделки с правами на земельные участки на первичном рынке совершаются путем выкупа прав или приобретения земли по рыночной стоимости. Цель конкурсов - выбор юридических или физических лиц, предлагающих не только наибольшую цену, но и выгодные условия для развития города. По данным Московского земельного комитета наибольшим спросом земля пользуется в Центральном округе, по прочим округам – спрос невелик. Приведем данные по Центральному, Западному и Юго-Западному округам. Здесь за период с первого января 1997 года по конец 2000 г. было реализовано на конкурсной основе земельных участков (Таблица 2):

Таблица 2

Число реализованных на конкурсной основе земельных участков

Наименование округа	1997 год		1998 год		1999 год	
	Количество	Цена выкупленных участков	Количество	Цена выкупленных участков	Количество	Цена выкупленных участков

ЦАО	6	8136	10	8608	3	11259
ЗАО	1	2200	2	4235	-	-
ЮЗАО	-	-	1	150	2	60
ВСЕГО	7	10336	13	12993	5	11319

Продолжение Таблицы 2.

Наименование округа	2000 год		Итого	
	Количество	Цена выкупленных участков	Кол-во	Цена выкупленных участков
ЦАО	5	6821	24	34824
ЗАО	-	-	3	6435
ЮЗАО	-	-	3	210
ВСЕГО	5	6821	30	41469

Развитию конкурсов мешает опять же отсутствие достаточных финансовых средств. В результате, оплата по заключенным договорам аренды, как правило, производится не полностью – количество объектов, оплачиваемых в рассрочку, составляет по округам от 5 до 60% от общего числа. Существуют ситуации, когда предоставляется участок на условиях долгосрочной аренды без оплаты стоимости права на заключение договора аренды земли (например, по обращению глав республик). Что касается Санкт-Петербурга, то здесь наблюдается тенденция, противоположная московской – разница между дорогими и дешевыми районами не растет. Это может указывать, помимо прочих причин, на насыщение платежеспособного спроса в нестоличном городе. Если посмотреть на выкуп земельных участков приватизированными предприятиями в собственность в городах и поселках в целом по России, то всего в 1999 году было выкуплено 770 участков общей площадью 1704,5 га. Больше всего продано земель приватизированным предприятиям в Санкт-Петербурге - 353 участка; Пермской области - 93; Новосибирской - 30. В сложившихся условиях решением проблемы становится частичная оплата «натурой» за пользование землей. Как результат, сложилась

практика, когда инвестор получает землю только по итогам выполнения договора. Все это не способствует развитию земельно-инвестиционных отношений. Поэтому «Основные направления...» предполагают преобразовать это таким образом, «чтобы права собственности на земельные участки могли приобретаться застройщиками на начальных стадиях инвестиционно-строительного процесса... Это позволит создать правовые предпосылки для развития системы кредитования строительства под залог земельных участков...». Скачкообразные изменения ставок, а также отмеченные противоречивые тенденции в рассматриваемых городах позволяют говорить об отсутствии апробированных методик оценки городских земель. Это во многом связано с недоработанностью земельных кадастров и не может не влиять негативным образом на развитие земельной ипотеки, в основе которой лежит механизм выдачи кредитов под залог земли.

Следующая проблема становления цивилизованного развития ЗИК - *ликвидность земельных участков*. Инвестор не вложит средства в землю, если ее нельзя продать. В случае, если участки земли нереализуемы, то либо они не имеют спроса из-за низкого качества, либо цена их слишком высока. Так, среди причин низкого спроса следует отметить неподготовленность участков к продаже, отсутствие бизнес-плана, установление слишком жестких условий по использованию участков, не соответствующих потребностям покупателя. Положение о запрете изменения целевого назначения земли при передаче ее другому владельцу не вызывает возражений, когда речь идет о плодородной сельскохозяйственной земле, но есть и другие земли – лесфонд, муниципальные, федерального значения, всевозможных организаций. В каждом случае, видимо, нужен особый подход к ее использованию.

Нормативно-правовая база остается наиболее слабым звеном в подготовке условий формирования эффективного земельно-инвестиционного потенциала. Ключевым поворотом в этом направлении стало принятие в октябре 2001 года Земельного кодекса Российской Федерации. В нем отражено то, что давно нуждалось в четком правовом регулировании: вопросы критериев разграничения государственной и муниципальной собственности; формы ограничений поведения собственников на земельном рынке; участие иностранного капитала на рынке недвижимости; обеспечение равных прав всех собственников и форм

собственности на земельном рынке. Какие бы органы ни занимались регулированием земельных отношений, важно четкое разграничение функций, прав и ответственности между различными уровнями управления, разумная степень регулирования и контроля как со стороны государства, так и органов местной власти. Основой такого разграничения должна стать стройная система **федерального и регионального земельного законодательства**.

При разработке земельного кодекса учтены следующие моменты, обеспечивающие ее работоспособность и непротиворечивость всех субъектов земельных отношений:

1). разграничение компетенций и полномочий федерации и ее субъектов, а также установление порядка взаимодействия федеральных и региональных органов власти;

2). определение прав и обязанностей уполномоченных государственных органов всех уровней;

3). определение порядка разрешения споров и разногласий, а также применения мер ответственности за нарушение законодательств.

Таким образом, активизация инвестиций может и должна осуществляться посредством развития земельно-инвестиционного потенциала в целом через торги, земельную ипотеку, оптимальные ставки аренды и земельного налога. В свою очередь, все преимущества, которые дает городу развитие земельно-инвестиционных отношений, следует использовать для укрепления стабилизации в российской экономике и для ее дальнейшего развития.

К.э.н. Степанова Л.В.

ИННОВАЦИОННЫЙ И ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОБОРОННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ¹

Продажа вооружений и военной техники по-прежнему остается не только прибыльной статьей российского экспорта, но и

¹ Исследования проводились при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект № 00-02-00299а

свидетельством сохранения лидерства страны в области высоких технологий. Военно-техническое сотрудничество способствует поддержанию на высоком уровне мобилизационного потенциала оборонного комплекса, загруженности имеющихся производственных мощностей и сохранению рабочих мест. Вместе с тем вооружение и военная техника весьма специфический товар, являющийся одновременно и одним из наиболее действенных инструментов геополитики. Прежде всего это выражается в зависимости поставок вооружений и военной техники от концепции национальной безопасности и существующих международных приоритетов. Во-вторых, экспорт вооружений и военной техники не может рассматриваться вне связи с глобальными тенденциями поддержания мира и стратегической стабильности на планете. В-третьих, в настоящее время торговля оружием характеризуется динамикой, связанной с неравномерностью экономического и политического развития стран, появлением или исчезновением регионов и лидеров, введением санкций ООН в отношении государств – наиболее активных импортеров вооружений и военной техники. Данные обстоятельства определяют необходимость контроля и поддержки со стороны государства оружейного экспорта, технологий и техники двойного назначения. Катастрофический спад российского экспорта вооружений и военной техники пришелся на начало 90-х годов, однако с середины 90-х годов ситуация стала постепенно меняться. Последние прогнозы поставок российских вооружений за рубеж довольно оптимистичны, что дает основание надеяться, что по объемам их продаж Россия в ближайшем будущем вернет утраченные позиции мирового лидера в данной сфере внешнеэкономической деятельности.

Современная мировая военно-политическая ситуация характеризуется рядом особенностей. Сужение размеров военного спроса ведет к снижению объемов производства, в частности сокращается выпуск самолетов, бронетанковой техники, артиллерийско-стрелкового вооружения и других видов оружия и военной техники. Происходит не только свертывание военных заказов, но меняется их специфика, формируются качественно новые приоритеты военно-экономической деятельности, создаются новые институциональные структуры. Сокращение программ производства традиционных видов и систем оружия

сопровождается созданием новых поколений высокотехнологичных вооружений. Развитие и углубление подобного рода тенденций для оборонной промышленности означает многократную недогрузку производственных мощностей, созданных еще в годы противостояния и приспособленных для выпуска быстро устаревающей в моральном отношении техники. Проблемы военного рынка обостряются и в связи с уменьшением возможностей оружейного экспорта. Мировой рынок вооружений и военной техники в настоящее время остается стагнирующим, а в ряде регионов и постоянно сужающимся. В отличие от прошлых лет доля новейших образцов вооружений в общем объеме экспорта сокращается, растет доля уже бывшей в употреблении и прошедшей частичную или глубокую модернизацию боевой техники. Ужесточаются требования ее покупателей к условиям сделок. Освоение новых сегментов оружейного рынка пока не может полностью компенсировать утраты ближневосточных и восточноевропейских. Особенностью основных современных покупателей российской военной продукции является стремление приобретать не готовые ее образцы, а технологии с целью дальнейшего лицензионного производства на месте. Технологический авангард наукоемких изделий проявляет себя в их экспортно-потенциальных возможностях, которые необходимо задействовать для продвижения продукции российского ВПК на мировые рынки. Для этого необходимо поставить под контроль принимающую порой совершенно недопустимые формы конкуренцию между российскими компаниями на внешних рынках. «Рособоронэкспорт» должен сохранить за собой статус единственного координатора и посредника при поставках за рубеж готовых изделий (обеспечение запчастями, модернизация и сервисное обслуживание при этом может остаться за предприятиями-изготовителями). В целях повышения заинтересованности определенный процент средств, вырученных от продажи вооружений и военной техники, мог бы возвращаться в общий бюджет стран-союзников для осуществления совместных инвестиционных проектов. Реализуя контракты по поставкам вооружений следует использовать весь арсенал возможных форм поощрения экспорта (к примеру таких как бартер и предоставление сопутствующих технологий). Помимо этого, часть средств может вкладываться в экономику страны-импортера

российских вооружений и военной техники, желательно конечно в оборудование для производства запасных частей и комплектующих к поставляемой из России продукции. С целью привлечения встречных инвестиций имеет смысл выработать широкую систему скидок на поставляемое вооружение в зависимости от размеров инвестируемого капитала вплоть до установления цен ниже себестоимости. Предприятия-производители должны субсидироваться из специально созданных стабилизационных фондов «Рособоронэкспорта». Привлеченные при этом средства, как свидетельствует мировая практика, могли бы быть вложены в различные проекты по укреплению и расширению экспортного потенциала отраслей инвестиционного машиностроения с целью завоевания ими высокотехнологического рынка гражданского назначения. Для проникновения на достаточно защищенные рынки для последующего на них закрепления может быть использована и такая форма как дарение (именно так были поставлены 16 истребителей F-16 Иордании, предотвратив попытки потенциальных конкурентов выйти на рынок этой страны, извлечь не только экономические, но и политические дивиденды). По сравнительно низким ценам могла бы осуществляться продажа морально устаревшей, но не выработавшей свой ресурс боевой техники (такая схема была реализована при продаже Бразилии и Чили танков «Леопард», которые снимались с вооружения в соответствии с Договором об ограничении вооружений в Центральной Европе). Немаловажное значение имеет и улучшение рекламной деятельности, регулярное проведение салонов для демонстрации наиболее перспективных в экспортном отношении образцов вооружений и военной техники.

Сегодня можно обозначить ряд сегментов мирового рынка вооружений и военной техники, где Россия продолжает удерживать лидирующие или, по крайней мере, конкурентоспособные позиции. Прежде всего это сравнительно недавно возникший, но имеющий огромные перспективы рынок средств региональной противоракетной обороны, на котором российские комплексы и созданные на их базе системы борьбы с баллистическими ракетами опередили своих конкурентов. Развертывание США новых систем противоракетной обороны, выход из соглашения от 1972 г. по ПРО в значительной степени может рассматриваться как ответ на успехи России в этой области вооружений. Среди потенциальных

покупателей данных чисто оборонительных комплексов значатся такие страны как Южная Корея, Саудовская Аравия, Иран, Тайвань и др. По-прежнему, лидирующими остаются позиции России в сегменте торговли современными истребителями. Единственным соперником здесь были и остаются американские фирмы «Локхид» и «Боинг». На сегодня истребители МиГ-29 помимо стран СНГ состоят на вооружении 15 стран Европы, Азии, Ближнего и Среднего Востока, Латинской Америки. Самолеты КБ Сухого распространены значительно меньше, но их поставки в последнее время растут опережающими темпами. С середины 90-х годов быстро расширяется география поставок и вертолетов отечественного производства. (В последнее время появилось множество новых стран-заказчиков, а объем российских поставок превысил 50 единиц). Россия наращивает поставки зенитных ракетных комплексов. Так противозенитные ракетные комплексы «Игла» в последние годы появились в ОАЭ, Сирии, Иордании, Бразилии; «Стрела» - в ОАЭ, Марокко. Несомненным спросом пользуется на мировых рынках российская бронетанковая техника. Танки Т-80У экспортировались в Китай, Южную Корею, на Кипр; лицензионное производство Т-72М продолжалось в Индии, Иране, странах Восточной Европы. Весьма перспективными по оценке экспертов считаются БМП-3, БТР-90 и новейший ОБТ Т-90С «Черный орел». Производство артиллерийского оружия в мире достаточно распространено, поэтому возлагать особые надежды на этот сегмент мирового рынка вооружений практического смысла не имеет. Вместе с тем большим экспортным потенциалом обладают отечественные РСЗВ «Смерч» и широкая гамма управляемых минометных артиллерийских и танковых снарядов. Россия, несмотря на катастрофу АПЛ «Курск», по-прежнему не потеряла шансов выйти в число мировых лидеров в области экспорта подводных лодок. На протяжении последних лет она опережала в этом отношении своего ближайшего конкурента – Германию, а за счет поставок новейших субмарин проектов 636, «Амур» и сверхмалых «Пиранья» и «Тритон» вполне способна стать недостижимой для конкурентов. Перспективы на экспорт надводных боевых кораблей основных классов (за исключением снимаемых с вооружения и достаточно дешевых) оцениваются военными экспертами невысоко и реально существуют лишь в средне- и долгосрочном периоде. Довольно широкие возможности

для зарубежных поставок имеют малые корабли и катера, особенно с динамическими принципами поддержки и экранопланы. К их числу относятся ракетные, патрульные, десантные, минно-тральные, спасательные и многоцелевые образцы. Высокой конкурентоспособностью обладают также многие российские системы корабельного оружия: ПКРК «Москит» и «Яхонт», ЗРПК «Каштан» и ряд других. Несомненным приоритетом российского ВПК являются малозаметные беспилотные летательные аппараты (разведки и радиоэлектронной борьбы), однако в целом эти системы отечественной СЗІ отстают от общемирового уровня и вряд ли являются на сегодняшний день экспортоспособными.

Становление рыночных форм хозяйствования в военно-экономической сфере безусловно имеет ряд существенных особенностей, необходимость учета которых вытекает как из собственного российского опыта, так и западных стран. Действие рыночных сил в военно-экономической сфере весьма ограничено. Военный рынок, хотя и связан неразрывно с гражданским и имеет с ним много общего, обладает и рядом специфических черт, обусловленных назначением военной продукции, целевой функцией и особенностями военной экономики, тенденциями военно-экономического и стратегического развития. Об этом свидетельствует многолетний опыт функционирования военного рынка западных стран, который формировался и рос в рамках уже существующего рыночного хозяйства и под его непосредственным влиянием. Как и любой рынок, военный рынок характеризуется взаимодействием спроса и предложения. Результатирующей данного взаимодействия является создание и поддержание военной мощи определенных количественных и качественных параметров. Однако не все военные потребности могут быть удовлетворены и не все экономические ресурсы могут быть использованы для удовлетворения потребностей военного назначения. Для регулирования военного рынка необходим целый арсенал средств, которые по характеру воздействия на военно-экономические процессы могут быть подразделены на административно-правовые и финансово-экономические. Среди наиболее действенных рычагов регулирования военного рынка остается система государственных военных заказов, которая обеспечивает устойчивые связи между государством и поставщиками военной продукции. Устанавливая объем и структуру военных заказов и определяя их размещение,

государство оказывает решающее влияние на развитие военного производства, можно сказать, определяет его. Однако государственное регулирование ни в коей мере не исключает хозяйственной самостоятельности военно-промышленных фирм. Правительства западных стран в большинстве своем стремятся приблизить отношения с поставщиками военной продукции к гражданским, что позволяет стимулировать научно-техническое развитие одновременно с усилением их ответственности. Одно из центральных мест в регулировании военного рынка принадлежит военно-промышленным фирмам, которым правительства передают существенную часть своих прерогатив по обеспечению функционирования военной экономики. Крупнейшие из них выступают организаторами производства вооружений и военной техники, поддерживают тесные связи с Министерством обороны, оказывают влияние на формирование объемов и структуры военного спроса государства.

Анализируя сложившиеся тенденции в военно-экономической сфере развитых стран, можно предположить, что их военный сектор в будущем скорее всего станет значительно меньшим по размерам, но более эффективным с точки зрения использования новейших технологий; военная экономика будет теснее, чем в прошлом интегрирована с гражданской, особенно в сфере НИОКР. В мировой военно-экономической сфере продолжатся процессы интернационализации, появятся новые формы межгосударственных военно-экономических связей, в частности подготовка и выполнение совместных программ разработки и производства крупных систем вооружений и военной техники. Интернационализация и интеграция военно-экономической деятельности будут оказывать доминирующее влияние на экспорт и импорт оружия, можно сказать, определять их. Специфика создания и функционирования военного рынка предусматривает вмешательство со стороны государства, использование им различных методов регулирования военного спроса и предложения, всех форм военно-технического сотрудничества. Но если в западных странах он выступает закономерным итогом длительного развития, то в России переход к рыночным отношениям в военной сфере происходит в довольно сжатые сроки. Проблема, по существу, состоит в переводе ВПК в новое качество с возможными наименьшими потерями, имея ввиду сохранение имеющейся

военной мощи, отвечающей статусу России как великой державы, интересам ее национальной безопасности. Поэтому важной российской проблемой остается приведение ее концепции национальной безопасности в соответствие с постоянно меняющейся геополитической ситуацией, обстановкой внутри СНГ, состоянием и размерами собственного экономического и оборонного потенциалов.

Нужны качественно иные, принципиально новые подходы к внешним военно-экономическим связям, что относится в первую очередь к рынкам вооружений и военной техники, выход на которые предполагает учет политических аспектов, конъюнктуры, реальных возможностей отечественной оборонной промышленности. В то же время существует острая необходимость в разработке и в экономическом и политическом плане обоснованной программы экспорта оружия.

Несмотря на множество проблем, у российского ВПК есть будущее во внешнеэкономическом плане. Главным условием для реализации этих перспектив остается удержание и восстановление высококвалифицированных кадров отечественных оборонных предприятий, поддержание на мировом уровне их потенциала, обеспечение перспективных в экспортном смысле разработок, создание отвечающих современным требованиям систем маркетинга и менеджмента. В последнее время значительная доля доходов от экспорта вооружений и военной техники превращалась в инвестиции российских предприятий, в совершенствование ее высокотехнологичных и конкурентоспособных на мировом рынке производств.

Серьезной преградой на пути экспорта российского вооружения остается явное политическое и экономическое противодействие США, сильная конкуренция с западноевропейскими производителями военной техники, а в последнее время и со странами СНГ и бывшими союзниками по ОВД. Располагая высокоразвитым военно-промышленным комплексом, большинство специализированных производств которого практически неконвертируемы, а для переориентации иных необходимы огромные ресурсы, Россия заинтересована в сохранении своего присутствия на мировых рынках вооружений и военной техники, в последовательном увеличении объемов экспорта высокотехнологичной продукции. Хотя стратегическая

линия в области продаж вооружений и военной техники в плане обеспечения национальной безопасности диктуется не чисто экономическими интересами, а прежде всего сохранением отечественной оборонной промышленности, ее научно-технического и производственного потенциала.

Бурмакина М.В.

ПРОБЛЕМЫ РОСТА ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

Главная трудность экономических преобразований в России заключается в ограниченных возможностях внутренних накоплений в стране и в неспособности частных инвесторов компенсировать нехватку средств. Вложения в реальный сектор из-за большого риска не привлекательны для банковского капитала, отечественных и иностранных инвесторов, населения. Что касается государственной инвестиционной политики, то ее основная слабость обусловлена незащищенностью расходов бюджета на инвестиционные цели. Экономический рост определяется множеством факторов, которые обычно подразделяют на две группы: факторы предложения и факторы спроса и распределения. Инвестиции – важнейшая составная часть факторов предложения, и по своему существу они являются мотором экономики обеспечивающим ее движение вперед. Как правило, чем больше доля сберегаемых средств, тем выше темп прироста экономики (естественно, если все сберегаемые средства инвестируются). Особенность инвестиционного процесса в России состоит в том, что он проходит при спаде производства и при инфляции. Для российской действительности характерным является непрерывный рост цен в связи с инфляцией издержек. В условиях инфляции издержек каждое звено в технологической цепи увеличивает цену не потому, что подорожали необходимые для производства сырье и материалы, а для того, чтобы лидировать в гонке цен. Финал этого процесса – рост цен. Цена большего числа видов отечественной продукции на внутреннем рынке будет, как минимум, достигать мировой. Поэтому с точки зрения потребителя такой товар дешевле импортировать что приводит к наблюдаемому свертыванию, в

80

первую очередь отраслей обрабатывающей промышленности. Сокращение производства и снижение покупательной способности населения привели к резкому падению спроса, который в России приблизился к критической точке. Для выхода из сложившейся макроэкономической ситуации следует добиваться повышения спроса, т. е. обеспечивать рост экономики, которого можно достигнуть путем увеличения количества ресурсов и с помощью лучшего и более производительного использования. Для осуществления этой стратегии необходимы инвестиции. Однако инвестиции должны направляться не на восстановление дореформенного уровня производства как необходимого условия для повышения уровня жизни. Ведь мощности, сложившиеся к началу 1991 г., соответствовали совсем другой экономике, поэтому нужна структурная перестройка экономики, которая означает как бы движение в двух направлениях. Первое – это выявление и заполнение ниши, в которых существующее предложение товаров явно недостаточно, а также производство товаров (кроме сырьевых), на которые есть спрос на мировом рынке. Второе направление – это ликвидация избыточных мощностей и исчезновение в связи с этим затрат на их поддержание. Оба описанных выше варианта действий (развитие "точек роста" в экономике и ликвидация избыточных мощностей) претендуют в конечном счете на один и тот же ресурс – инвестиции. Банкротства предприятий решают вторую задачу частично, поскольку трудоустройство людей, работающих на данных предприятиях, на новые рабочие места также требуют инвестиций.

При всей остроте современной ситуации, касающейся капитальных вложений и основного капитала, важно видеть и учитывать, что как назревшие потребности текущей ситуации, так и будущее страны определяются не просто переходом от спада инвестиций к их росту. Проблема много сложнее. Суть ее состоит в переходе не к валовому росту инвестиций, а к росту эффективных инвестиций, создающих конкурентоспособное производство, что требует поистине революционных изменений в традиционном, доставшимся от прошлого, инвестиционном процессе, а также в массовой психологии и уровне предпринимательства. Поэтому столь важны перемены в структуре собственности, происходящие в сфере капитальных вложений. На долю предприятий и организаций негосударственного сектора приходилось в первом

полугодии 1999 г. 74% общего объема инвестиций, в то время как за тот же период 1998 г. она составляла 69%. В сфере подрядной деятельности позитивный сдвиг состоит в том, что разгосударствление опережает средние масштабы по народному хозяйству. Государственные строительные организации выполнили в первом полугодии 1998 г. только 15% строительно-монтажных работ, в первом полугодии 1999 г. – 12%, предприятия смешанной формы собственности – соответственно 41 и 48%, частной 41 и 37%, муниципальной 1 и 1%. Первой предпосылкой активизации инвестиционного процесса является подавление инфляции. Только в 1996 г. впервые после начала реформы удалось обеспечивать основное условие для инвестирования – подавление инфляции. Опыт многих стран показывает, что периоды высокой инфляции всегда связаны с инвестиционным спадом или инвестиционным застоем. Это не удивительно. Инфляция делает невыгодной для вложения капитала сферу производства по сравнению со сферами обращения и посредничества, где срок обращения и возврата денег более короткий. Она взвинчивает банковский процент, который должен быть несколько выше темпа инфляции, и делает кредит запретительным для подавляющей части инвестиций, обеспечивающих высокую эффективность в нормальных экономических условиях. Инфляция создает обстановку экономической и политической нестабильности, увеличивая риски, особенно при долгосрочных вложениях капитала. Снижение инфляции – обязательное условие создания нормального инвестиционного климата, обойти которое невозможно. Международный опыт также свидетельствует, что рассчитывать на увеличение инвестиций и на общий устойчивый экономический рост можно при условии, что инфляция будет не выше, чем 40% в год, или 2,8% в месяц. По официальным данным в феврале и марте 1999 г. она составляла по 2,8%, в апреле 2,2%, в мае 1,6%, в июне 1,2%, в июле 0,7%, а в августе произошло незначительное снижение общего индекса потребительских цен. Иными словами, согласно официальным данным мы в течение более полугода имели инфляцию ниже заветного рубежа, отделяющего запретительный экономический режим для инвестиций от более благоприятного. Правда, независимые исследователи приводят несколько более высокие значения темпов месячной инфляции, но подтверждают тенденцию к ее снижению. Теперь решающее

значение приобретают две проблемы: в какой мере устойчиво достигнутое снижение инфляции и как использовать эту первую макроэкономическую предпосылку для обеспечения остальных условий, без которых благоприятный инвестиционный климат все равно не создать. Не только официальные организации, но и ряд независимых отечественных и зарубежных экспертов считают, что есть основания рассчитывать на достаточную устойчивость достигнутого прогресса в подавлении инфляции при соответствующих политических предпосылках. Однако гарантировать это сложно. Упрочению пониженной инфляции будут противодействовать следующие факторы.

Кризисная ситуация с государственным бюджетом, определяемая рекордным недобором бюджетных доходов, ограничивающим, естественно, и возможности финансирования расходов, а также удержания в заданных границах бюджетного дефицита, от величины которого особенно зависят перспективы инфляции. Широкое распространение различных денежных суррогатов (казначейские обязательства, налоговые освобождения, отдельные виды векселей и т. п.), влияние которых в том числе на инфляцию может быть аналогичным влиянию увеличения денежной массы в обращении.

Второй предпосылкой активизации инвестиционного процесса является снижение банковского процента. Парадокс современной ситуации заключается в том, что достижение основной предпосылки улучшения инвестиционного климата – снижения инфляции – не может быть пока реализовано в связи с очень медленным уменьшением ставок банковских процентов, хотя их уменьшение составляет одну из важных целей антиинфляционной политики. Сказывается осторожность банков в оценке перспектив устойчивого подавления роста цен, а также общая ситуация на финансовых рынках. Господствующим инструментом на этих рынках сейчас являются государственные ценные бумаги, продажа которых позволяет финансировать дефицит государственного бюджета, как правило, без дополнительной денежной эмиссии. Однако давно провозглашенное государством стремление снижать доходность этих бумаг и существенно увеличивать долю долгосрочных обязательств остается пока во многом благим желанием. Сказывается стремление латать бюджетные дыры, авральные выплаты заработной платы и т. п. За счет большой их

доходности. В свою очередь, высокая доходность государственных ценных бумаг тормозит уменьшение банковских процентных ставок. Кроме того, растущий как снежный ком объем выпуска государственных ценных бумаг приводит к тому, что государственный долг практически соответствует суммам средств на счетах населения и юридических лиц, ограничивая возможности использования их на инвестиции. Иными словами, мы вступаем в полосу, когда государственные ценные бумаги из рычага, способствующего снижению инфляции и созданию условий для экономического роста, постепенно превращаются в угрозу стабильности государственных финансов и в тормоз расширения инвестиций и общего роста производства. Поэтому необходимо найти пути ограничения их экспансии. Среди этих путей важную роль играют снижение доходности государственных обязательств, переструктуризация их выпусков в пользу бумаг с более длительным сроком обращения, привлечение иностранных инвесторов на рынок российских государственных ценных бумаг. Большое значение имеет и ограничение самого дефицита государственного бюджета.

Третьей предпосылкой активизации инвестиционного процесса являются ослабление жесткости денежной политики и увеличение внутреннего спроса. Центральную роль при этом играет снижение налогового бремени. Оно необходимо, чтобы увеличить прибыль, используемую на обновление и развитие производства. Эта мера особенно актуальна в настоящее время. Если раньше в условиях высокой инфляции она могла повлиять прежде всего на увеличение необлагаемых доходов в сфере обращения, то теперь она становится важным условием развития именно производства. Сейчас уровень налоговых поступлений в бюджет невысок. Но важно не путать тяжесть налогового пресса и низкую долю собираемых налогов по отношению к валовому внутреннему продукту. На законопослушного предпринимателя налоговое давление огромно. Если все начнут платить все налоги, многие отрасли бизнеса просто разорятся. Это и становится одним из факторов массового уклонения от налогов, с которым, безусловно, нужно самым активным образом бороться. Но в силу разрыва между высоким уровнем налогового пресса и низким уровнем собираемости налогов существует возможность реально снизить этот пресс для законопослушного бизнеса и не допустить ущерба

для бюджета, в том числе на основе проводимой политики "закручивания гаек" со сбором налогов. Упорядочение системы налогов – один из самых больных вопросов бизнеса и нынешнего инвестиционного климата. Важнейшие требования бизнеса наряду с облегчением налогового бремени следующие: (1.) сократить бессмысленную множественность налогов, оставив порядка десятка важнейших; (2.) упростить порядок их взимания; (3.) устранить налоговый произвол местных властей; (4.) прекратить беспрерывные изменения порядка налогообложения, при которых ничего невозможно подсчитать на какую-бы то ни было перспективу. Относительное уменьшение налогов должно стать звеном более широкой системы мер по стимулированию спроса внутреннего рынка, которая является логическим продолжением политики реформ после обуздания инфляции и достижения стабилизации. К их числу относятся: индексация оборотных средств, не столь опасная сейчас для нового разгона инфляции, как ранее; сокращение резервов коммерческих банков в Центральном Банке России и др. Ослабление жесткости денежной политики нужно проводить осторожно, чтобы избежать очередного роста цен, поскольку далеко не все производства готовы быстро реагировать на расширение внутреннего спроса в соответствии с конкретными требованиями потребителей. Но необходимость такого поворота в экономической политике назрела.

Четвертой предпосылкой активизации инвестиционного процесса является превращение сбережений и средств других субъектов рынка в источник финансирования инвестиций. Это возможно при концентрации указанных средств в банковской системе, в страховых и других финансовых организациях, в акциях предприятий, приобретаемых на фондовом рынке. Население, однако, предпочитает хранить свои сбережения в валюте. Во вклады и ценные бумаги направляются обычно 5 – 6% денежных расходов населения, а на покупку – 14 – 16%. В мае 1999 г. перед президентскими выборами доля денежных расходов населения на покупку возросла до 19%. Необходимы последовательные усилия, способные противодействовать этой тенденции. Для переориентации сбережений населения важно сохранять сложившуюся в настоящее время в Сбербанке и в других банках положительную (несколько выше инфляции) ставку процента по срочным вкладам, вводить страхование сбережений населения,

развивать систему паевых фондов, которые пока пропагандируются слабо.

Опыт эффективного государственного инвестирования в нашей стране почти отсутствует, а противоположный опыт является типичным. Пока не видны какие-либо обстоятельства, дающие основание надеяться на отклонение от этого типичного опыта в лучшую сторону. Ссылки на практику в этой области развитых стран не являются корректными, поскольку в отличие от них у нас нет еще нормальной рыночной среды особенно в инвестиционной сфере. Да и традиции государственного управления пока еще далеки от западных, не говоря уже о степени коррумпированности аппарата. В наше время вероятнее ожидать ухудшения ситуации с прямыми государственными инвестициями по сравнению с прошлой. Об этом говорит и фактический провал государственной инвестиционной программы за последние годы. В рыночных условиях нельзя допустить и прежней практики, когда государственные капитальные вложения если и приводили к некоторому росту производства, то без заботы о его эффективности и фактически создавали потенциальные предприятия-банкроты, не приспособленные, как показала последующая практика, к рынку или требовавшие бюджетных дотаций. Таким образом, нет реальных оснований рассчитывать, что ориентация на увеличение государственных прямых капитальных вложений принесет какие-либо положительные сдвиги. Поэтому государственная поддержка частных инвесторов, которые рискуют собственным капиталом и не могут допустить его неэффективного использования, является наиболее оправданной.

В настоящее время реализуется прежде всего подход, предусматривающий государственное участие в финансировании до 20% инвестиций по проектам, прошедшим конкурсный отбор. Условия участия в конкурсе предусматривают сроки окупаемости вложений до двух лет, если будет при этом доказано, что выпускаемая продукция обеспечена платежеспособным спросом, и участие частного инвестора-собственника средствами не менее 20% (остальное может покрываться за счет кредита). Только в первой половине 1998 г. в Министерство экономики поступило около 500 инвестиционных проектов, из которых было допущено к конкурсу около 60. Прошедшие конкурс проекты обеспечивали рост производства уже в 1990-2000 гг. при сроке окупаемости

затрат 1,5-1,6 года. К настоящему времени количество представленных на конкурс проектов приближается к 900, из них на основе двойной (ведомственной и независимой) экспертизы отобрано порядка 150. Актуальными являются также два новых направления государственной поддержки: при производстве продукции (услуг), не имеющей аналогов в мире до 50%, при производстве продукции или услуг обрабатывающей промышленности на экспорт до 40%, в случае импортозамещения (при более низкой цене) до 30%. Государственные гарантии рассматриваются многими инвесторами как наиболее предпочтительная форма государственной поддержки. Они пока не получили реализации, кроме отдельных случаев, связанных с международными соглашениями. В соответствии с разрабатываемыми условиями эти гарантии не будут охватывать всей суммы риска, но в отношении определенной части его будут предусматривать возврат ресурсов в случае срыва реализации высокоэффективного инвестиционного проекта, прошедшего сертификацию, по независящим от инвестора причинам. При этом инвестор в свою очередь должен представить встречные гарантийные обязательства, включая залоговые. За счет бюджетных и внебюджетных источников намечается создание Фонда государственных гарантий высокоэффективных инвестиционных проектов на основе организации залоговой системы, отвечающей требованиям мирового уровня. Таким образом, имеется заметный прогресс в подготовке механизмов государственной поддержки частных инвестиций. Однако в 1998 г. и особенно в первой половине 1999 г. эта работа была практически сорвана из-за необеспеченности финансовыми ресурсами. Так, в первом квартале 1999 г. все государственные инвестиции профинансированы из федерального бюджета в объеме 1 трлн. руб., или 3,2% от годового лимита. Это лишний раз дает основание говорить об отсутствии на практике реальной государственной инвестиционной политики, какие бы документы ни разрабатывались на этот счет. Особое значение приобретает расстановка приоритетов. С одной стороны, понятно стремление сейчас, в условиях широкой бедности, задержек заработной платы, финансовой подорванности социальной сферы, выдвигать на одно из ведущих мест в государственном бюджете социальный приоритет. Но, с другой стороны, невозможно сколько-нибудь

заметно укрепить социальную сферу в условиях спада без роста производства, создающего устойчивую базу для увеличения бюджетных доходов. Поэтому и для самой социальной сферы будет более перспективным вложить сейчас средства прежде всего в стимулирование инвестиций, обеспечивающих экономический рост. Иными словами, выдвигание финансирования бюджетных расходов на стимулирование частных инвестиций в качестве первого приоритета помогло бы на деле реализовать роль государства по активизации капиталовложений и по переходу к экономическому росту в самый ответственный для этого период.

Государственная структурная и промышленная политика как целостное явление также в стране отсутствует. В лучшем случае встречаются лишь отдельные фрагменты ее в виде пока еще недостаточно последовательной поддержки жилищного строительства, малого бизнеса, отдельных финансово-промышленных групп, некоторых конверсионных мероприятий и т. п. Давно ведется разговор об определении не просто отраслевых (распространяемых потом произвольно, как показывает опыт, на любые сферы экономики), а так называемых, "точечных" приоритетов. Такой подход вполне оправдан в условиях острого финансового голода. Однако дальше разговоров дело пока не идет. Сейчас уже практически потеряно порядка 300 передовых отечественных технологий. Чтобы восстановить их, потребуются огромные средства.

Вместе с тем в экономике еще есть такие технологические точки роста, которые могли бы стать отправными для развития многих производственных отраслей. О жилищном строительстве уже говорилось. Кроме того, это высокотехнологические и ядерные секторы военно-промышленного комплекса (ВПК), конверсионное производство, тесно связанное с ВПК и имеющее выход на внешние рынки: космическая промышленность, гражданское самолетостроение. Перечень таких перспективных сфер можно было бы продолжить. На государстве также лежит ответственность за сохранение многих из оставшихся еще научных, конструкторских и производственных коллективов, доказавших способность создавать и эксплуатировать современные высокие, а нередко и самые передовые в мире технологии. Причем поддержка может осуществляться в формах, которые предусмотрены "Комплексной программой стимулирования

отечественных и иностранных инвестиций": долевое участие в финансировании, государственные гарантии. При этом одним из важных принципов является поддержка в первую очередь тех организаций, которые на деле доказывают свою способность побеждать в конкурентной борьбе на основе использования передовых технологий. Ведется также разработка программы поддержки национальной технической базы, направленной прежде всего на сохранение и развитие критических технологий, упускать которые недопустимо.

Создание перспективного инвестиционного задела.
Инновационная и научно-техническая политика. Одним из кардинальных вопросов структурной перестройки отечественной экономики и повышения ее эффективности является целенаправленное технологическое перевооружение народного хозяйства, его переориентация на выпуск качественной современной продукции. Решить этот вопрос без активизации деятельности научно-технической и инновационной сфер невозможно. Их же состояние к настоящему времени иначе как катастрофическим назвать нельзя. Эта ситуация явилась следствием отсутствия обоснованной научно-технической политики, недостаточного объема выделяемых ресурсов, невысокого темпа проведения институциональных преобразований и т. д. Особое внимание заслуживает положение с ресурсным обеспечением сферы исследований и разработок. На протяжении ряда лет расходы на науку резко сокращались в абсолютном и относительном исчислениях. С 1990 по 1999 г. затраты на НИОКР уменьшились в 15-18 раз. В настоящее время на НИОКР в России идет около 0,4% ВВП, а в СССР эта доля равнялась 4%. Мнения некоторых политиков и экономистов о том, что финансирование сферы исследований и разработок должно преимущественно осуществляться частным капиталом, явно не учитывает российских условий, да и с мировой практикой явно не согласуется. Так, например, в США около 42% всех расходов на исследования и разработки покрываются федеральным бюджетом. К тому же нужно принимать во внимание огромную разницу в финансовом положении американских и российских предприятий. Российские государственные органы должны в кратчайшие сроки предпринять чрезвычайные меры по спасению научного потенциала страны. При этом необходимо отдавать отчет в том, что в России нет

другой силы, способной решить эту задачу, и вряд ли она появится в ближайшие годы. Если же сфера исследований и разработок будет разрушена, то страна не только потеряет наукоемкие отрасли, но и не сможет создать конкурентоспособные обрабатывающие производства.

Особенно важно при утверждении рыночной экономики создать инновационную сферу, которая традиционно недооценивалась в СССР, а затем и в России. Инновационная сфера является тем инструментом, с помощью которого осуществляется согласованное взаимодействие научной, технической и промышленной политики. Целями инновационной политики являются обеспечение конкурентных преимуществ в новой продукции и ключевых технологиях, повышение эффективности экономики в целом. Мировой опыт свидетельствует о том, что в инновационной сфере успеха добиваются структуры, базирующиеся на предпринимательской модели поведения. В последние годы в России появились обнадеживающие признаки зарождения инновационной сферы. В 1998 г. инновационным предпринимательством занималось около 300 тыс. чел. Несмотря на быстрый рост инновационной сферы, она также сталкивается с серьезными трудностями. Главные из них заключаются в отсутствии спроса со стороны промышленности на новые продукты и технологии. При стагнирующей промышленности рассчитывать на быстрое оживление в инновационной сфере не приходится. Однако было бы недальновидно запаздывать с созданием национальной инновационной системы, имея в виду соответствующую законодательную базу, систему льгот, формы государственной поддержки, информационную инфраструктуру и многое другое. Такой подход имеет принципиальное стратегическое значение. Одна из сложностей современного экономического развития состоит в том, что острая, назревшая и перезревшая потребность в массовом, фронтальном обновлении основных фондов и в структурной перестройке на базе передовых технологий не может быть удовлетворена в течение ближайших лет. Даже в случае широкого притока иностранного капитала можно рассчитывать только на повышение технического уровня производства в отдельных сферах, а не на внедрение передовых современных достижений, в котором западные партнеры обычно не заинтересованы, поскольку не хотят создавать себе

90

конкурентов. Поэтому структурные сдвиги в обрабатывающей промышленности на основе самых высоких технологий смогут в среднесрочной перспективе носить лишь очаговый характер с тем, чтобы постепенно готовить более широкий рывок. Однако и эту, не самую благоприятную, но реальную линию развития можно будет реализовать только в том случае, если начать создавать для нее основу, не откладывая. При всей важности государственной инвестиционной политики и государственной поддержки они не смогут оказать, особенно при нынешнем дефиците средств, не только определяющего, но и существенного воздействия на динамику инвестиций. Главным каналом государственного влияния на инвестиции остается формирование более благоприятного инвестиционного климата. Если от политики государства зависит создание системы предпосылок и возможностей для инвестиционной активности, то нет другой социальной силы, способной стать двигателем использования этих возможностей, кроме предпринимательства. Только предприниматели, заинтересованные в инициативной и эффективной деятельности, рискуя собственным капиталом, могут на деле повернуть производство на путь удовлетворения спроса, создать стимулы к производительному труду, обеспечив его достойную оплату, наладить современную организацию труда и управления, реализовать высокую эффективность и быструю окупаемость инвестиций. Поэтому вопрос о создании условий для нового инвестиционного витка и о принятии практических мер по эффективному инвестированию касается предпринимательства не в меньшей, а вероятно, в большей степени, чем государство. Однако приходится признать, что готовность широких предпринимательских кругов к переходу к инвестиционному этапу развития российской экономики остается совершенно недостаточной, что объясняется, с одной стороны, инерцией прошлого, с другой – слабой пока еще приспособленностью к требованиям будущего. Слабая приспособленность к требованиям будущего обусловлена низкой еще инвестиционной, а также общей деловой и управленческой культурой в широких предпринимательских кругах. Переход от коротких и легких денег и преимущественного посредничества к производству и инвестированию для многих означает глубокую психологическую ломку и принципиальное, качественное изменение характера

деятельности, что легко не дается. Это уже почувствовали многие банки и предприниматели других экономических сфер. Поэтому воспитание, "выращивание" современного цивилизованного российского предпринимателя становится центральной проблемой, от которой в решающей мере зависят успехи страны на пути преодоления спада и перехода к инвестиционной активности и экономическому росту.

Инвестиции за счет собственных средств предприятий. Наглядной иллюстрацией особой роли предпринимателей в инвестировании служит подавляющая доля собственных средств предприятий и организаций в финансировании инвестиционной деятельности. В 1998 году она составила 62,5% всех источников финансирования, а в первом полугодии 1999 г. 80,8%. Основная часть этих средств приходится на амортизационные отчисления и прибыль предприятий. У трети регионов доля этих средств превышала в 1998 г. показатель в среднем по стране, в том числе в республиках Карелия, Татарстан, Удмуртия, в Хабаровском крае, Ленинградской, Владимирской, Самарской, Пермской, Тюменской, Иркутской областях. При всех надеждах на активизацию инвестиционной деятельности банков собственные средства предприятий останутся еще, судя по всему, относительно надолго основным источником финансирования инвестиций. Об этом говорит и опыт других стран с переходной экономикой. Поэтому особое значение приобретает нормализация финансового положения предприятий. Важная роль принадлежит также упорядочению использования амортизационных отчислений. Серьезным шагом в этом направлении стала переоценка основных фондов, которая приблизила размеры амортизационных отчислений к величине средств, необходимых для простого воспроизводства основного капитала предприятий. Разрешена ускоренная амортизация. Между тем до настоящего времени лишь 25 – 50% амортизационных отчислений предприятия используют по назначению. Остальная часть направляется на другие нужды, прежде всего, на заработную плату. Это определяется общеэкономической ситуацией в стране: тяжелым финансовым положением предприятий, задержками выплаты заработной платы, большой скрытой безработицей и т. п. Контроль за целевым использованием амортизационных отчислений становится сейчас одной из основных задач хозяйственной деятельности.

К числу ключевых проблем упорядочения финансирования инвестиций, равно как и нормальной организации всей хозяйственной деятельности является наведение элементарного порядка в бухгалтерском учете. Переход к международным стандартам в этой области становится центральной задачей. Без этого невозможно рассчитывать на привлечение в страну иностранного капитала. Однако все решения по приведению бухгалтерского учета в соответствие с международными требованиями остаются на бумаге. Нужны объединенные усилия государства и предпринимателей, их объединений. Необходимо, в частности, повысить эффективность и по возможности расширить международную техническую помощь по внедрению цивилизованного бухгалтерского учета.

Особенность инвестирования собственных средств предприятия в развитие своего производства заключается в том, что оно, как правило, связано с поддержанием действующего производства, а не с его существенной структурной перестройкой. Между тем будущее зависит в большинстве случаев именно от глубины такой перестройки. Последнее требует концентрации крупных средств и перелива их в наиболее эффективные отрасли, что осуществляется в рыночной экономике через банковскую сферу и фондовый рынок.

Инвестиционная деятельность банков. В настоящее время в условиях известной ограниченности источников бюджетного финансирования, с одной стороны, и значительной потребностью российских предприятий в средствах для финансирования инвестиционных программ проектов, с другой – на коммерческие банки возлагается особые надежды и предъявляются особые требования по поддержке инвестиционных проектов. В то же время сами российские коммерческие банки, будучи универсальными и достаточно молодыми кредитными учреждениями (для российской финансовой системы не характерно выделение специальных инвестиционных банков), в ряде случаев встречаются с достаточно серьезными проблемами при принятии решения об участии (в той или иной форме) в финансировании инвестиционных проектов. Существенное значение при этом имеют как объективные, особенно российских банков (в том числе по сравнению с западными финансовыми институтами), так и особенности сегодняшней экономической и политической

ситуации в стране. Наиболее существенные особенности российских банков состоят в следующем: (1.) сравнительно небольшой размер собственного капитала; (2.) низкий удельный вес собственного капитала в активах; (3.) преобладание краткосрочных пассивов; (4.) низкая доля депозитов в пассивах; (5.) высокая доля остатков по счетам предприятий и организаций в пассивах; (6.) несовпадение структуры пассивов и активов; (7.) острота проблемы ликвидности активов и др. Так, только у 12% российских банков капитальная база отвечает международным стандартам, в то время как только крупные и устойчивые банки могут выдержать длительное омертвление значительной части своих активов при производственном инвестировании. Увеличение доли долгосрочных кредитов в определенной мере сдерживается особенностью структуры пассивов: собственные средства банков относительно невелики, а привлекаемые средства имеют в основном кратковременный характер. Осложняет ситуацию и противоречия между ставками процента и рисками предоставления ссуд. В мировой практике долго срочные кредиты считаются наиболее надежными и соответственно ставка процента по ним ниже. В наших условиях, напротив, долгосрочные кредиты относятся к наиболее рискованным, ставка же по ним остается более низкой прежде всего ввиду ограниченности финансовых возможностей предприятий. Положение российской банковской системы усугубляется еще и таким характерным для нее явлением, как недостаток собственного капитала и отсутствие достаточных резервов под возросшие кредитные риски у российских коммерческих банков. По западным стандартам минимальным соотношением между капиталом и размерами активов, взвешенных по рискам, считается 8%. В российском банковском этот показатель согласно официальной статистике находится на уровне 4,3%, и это, наверное, завышено в 1,5-2 раза. Что же касается дефицита резервов, то по подсчетам Московского банковского союза он составляет порядка 16 трлн. руб., что эквивалентно 3,5 млрд. долл. В последнее время серьезное влияние на деятельность многих российских коммерческих банков начинают оказывать такие факторы, как: (1.) снижение доходности активов банка; (2.) низкое качество и диверсификация кредитного портфеля; (3.) отсутствие межрегиональных или национальных сетей и риск отставания от других быстро растущих банков; (4.) дефицит знаний

и опыта руководства, а также хорошо обученных кадров. В настоящее время разрыв между структурой пассивов и структурой активов в настоящее время не только сохраняется, но и имеет в целом в ряде случаев тенденцию к усилению. Другой серьезной проблемой является проблема резервирования. В настоящее время требования Центрального банка по обязательному резервированию в значительной мере превосходят требования по резервированию на западных банковских рынках (до 20% России по сравнению с 0,6~1% на Западе). С одной стороны, необходимо признать, что более высокие ставки резервирования в России являются вынужденной мерой, отражающей начальный этап становления российской банковской системы, с другой стороны, очевидно, что финансовые возможности российских банков в этом случае существенно ограничиваются.

Особенности экономической и политической ситуации в России, влияющие на инвестиционную политику, проводимую коммерческими банками, носят следующий характер. (1.)

Высокий уровень политических рисков. (2.) Высокий уровень доходности вложений в государственные ценные бумаги. (3.) Неразвитость рынка корпоративных ценных бумаг, что не позволяет банкам рассматривать вложения в акции и облигации акционерных обществ как ликвидные. (4.) Превращение (в силу неразвитости фондового рынка) кредита в одну из основных форм поддержки инвестиционных проектов коммерческими банками при наличии серьезных ограничений инвестиционной активности банков (высокая ставка процента, жесткие требования к обеспечению кредита, практическая невозможность поддержки венчурных проектов, "конкуренция" с коммерческими кредитами, ограничения по срокам кредитования и т. д.). (5.) Особое значение проблемы риска в практике инвестиционной деятельности российских коммерческих банков. Требование ликвидного залога под выдаваемый инвестиционный кредит становится одним из наиболее доступных путей минимизации риска банка, кредитующего инвестиционные проекты. Но при этом существуют объективные ограничения, связанные с использованием именно данного пути минимизации риска (редкое предприятие в состоянии представить залог, отвечающий требованиям банка). (6.) Острота проблемы надежного заемщика. Многие предприятия рассматривают финансирование предлагаемого ими

инвестиционного проекта как один из путей выхода из кризиса, в то же время текущее финансовое положение этих предприятий столь бедственно, что предоставление им кредита под какие бы то ни было цели практически невозможно. Сложность проблемы поиска надежного заемщика для российских банков связана также и с достаточно неблагоприятной ситуацией, складывающейся в области конкурентоспособности российской промышленности. Так, анализ, проведенный специалистами Высшей школы экономики, показал, что за 1999 г. практически во всех отраслях конкурентоспособность снизилась. (7.) Отсутствие в большинстве случаев реальных возможностей у предприятий участвовать в долевом финансировании проекта собственными средствами. В связи с этим весь риск банк должен принимать на себя. (8.) Значительное сокращение возможностей получения дохода за счет вложений в государственные краткосрочные облигации (ГКО) и валютных спекуляций в условиях начала проведения государством политики ограничения доходности вложений в государственные ценные бумаги, а также относительной стабилизации валютного курса для российских коммерческих банков. В этой ситуации именно обоснованный кредитный портфель, включающий и вложения и высокоэффективные инвестиционные проекты, становится одним из основных источников получения банками устойчивого дохода.

Условия повышения инвестиционной активности коммерческих банков в области инвестиционного кредитования следующие: (1.) Снижение ставки рефинансирования. (2.) Снижение доходности вложений в ГКО и другие государственные ценные бумаги. (3.) Стабилизация ситуации на межбанковском рынке, повышение внутренней устойчивости коммерческих банков (в том числе за счет их укрупнения, слияний, концентрации). (4.) Повышение нормы накопления населения и предприятий как фактор изменения структуры пассивов коммерческих банков (повышение доли долгосрочных депозитов), а также расширение долевого участия предприятий собственными средствами в финансировании инвестиционных проектов. (5.) Развитие лизинговых схем кредитования, рассматриваемое в том числе как один из способов решения проблемы залога (обеспечения кредита). (6.) Развитие межбанковского сотрудничества в области совместного кредитования инвестиционных проектов (способное в том числе

стать одним из способов распределения рисков между несколькими инвесторами). (7.) Расширение круга устойчивых и стабильно развивающихся в новых условиях промышленных предприятий (устойчивость финансового положения предприятий на протяжении ряда последних лет как существенный фактор, влияющий на решение вопроса о предоставлении этому предприятию долгосрочного кредита). (8.) Приток иностранных инвестиций, имеющий значение в том числе как способ удешевления инвестиционного кредита для российских промышленных предприятий, а также как один из вариантов развития совместного (иностранного и российского) финансирования российских инвестиционных проектов. (9.) Развитие механизма гарантий по инвестиционным кредитам, включая и развитие механизма предоставления государственных гарантий российским коммерческим банкам, принимающим участие в финансировании инвестиционных программ и проектов, входящих в систему государственных приоритетов.

Для повышения инвестиционной активности коммерческих банков в области реализации инвестиционной политики путем вложений в корпоративные ценные бумаги наряду с отмеченными выше условиями, значительная часть которых сохраняет свою актуальность и для данного направления инвестиционной политики, также имеют существенное значение следующие обстоятельства. (1.) Дальнейшее развитие инфраструктуры фондового рынка (в том числе как одно из направлений создания условий для обеспечения ликвидности корпоративных ценных бумаг). (2.) Развитие системы специальных финансовых и инвестиционных институтов (паевых инвестиционных фондов, венчурных фондов и т. д.), одной из основных задач которых является привлечение средств для финансирования инвестиционных проектов через вложение в акции, облигации и иные ценные бумаги, выпускаемые под реализацию конкретного проекта. (3.) Развитие системы государственных гарантий (причем как регионального, так и федерального уровней) по ценным бумагам (акциям и облигациям), эмитируемым с целью привлечения средств для финансирования инвестиционных проектов, входящих в систему государственных приоритетов. При этом необходимо иметь в виду, что в России развитие банковской системы идет в направлении формирования по европейскому

образцу модели универсального коммерческого банка, не предполагающей объемных ограничений на операции с ценными бумагами. В этом случае банк может иметь крупные пакеты акций нефинансовых предприятий и окружать себя различными небанковскими финансовыми институтами. Данная модель связана с повышенной рискованностью операций банка. Его риски по операциям с ценными бумагами не отделены от рисков по кредитно-депозитной и расчетной деятельности, в то же время банк в значительной мере зависит от положения дел у крупнейших клиентов, в оборот которых втянуты значительные средства банка (через участие в акционерном капитале и облигационных займах). В целом же принцип универсализации банковского дела означает комбинацию коммерческого (привлечение депозитов и предоставление кредитов) и инвестиционного банковского дела (выпуск ценных бумаг, андеррайтинг, размещение ценных бумаг компании и торговля ими).

В настоящее время характерной чертой российского финансового рынка является выполнение небанковскими финансовыми институтами и банками односторонних операций на рынке ценных бумаг. Однако преимущества зачастую оказываются на стороне банков как более мощных и конкурентоспособных финансовых институтов. Существенное значение имеют и особенности российских небанковских инвестиционных институтов, в числе которых можно выделить: (1.) недостаточную капитализацию финансовых посредников, неуверенность в ликвидности и будущей динамике курса ценных бумаг эмитента, что приводит к преимущественному использованию андеррайтинга "с отложенным выкупом" (т. е. выкупом ценных бумаг по мере реализации их инвестиционной компанией); (2.) требование первичного размещения акций по единой цене, затрудняющее формирование инвестиционных синдикатов (члены которых могут принимать на себя различные обязательства и соответственно нести различные риски при реализации ценных бумаг эмитента); (3.) часто крупнейший эмитент сам выступает в качестве организатора и менеджера эмиссионного синдиката, диктуя финансовым посредникам свои условия. Исходя из перечисленных выше факторов можно сделать вывод о том, что складывающаяся в настоящее время в России тенденция к развитию принципов универсализации банковского дела имеет как

свои недостатки, так и определенные преимущества. Недостатки обусловлены прежде всего тем, что возрастает рискованность банковских операций: вложения в ценные бумаги осуществляются в непосредственной связи с основной банковской деятельностью, что в свою очередь таит в себе угрозу ликвидности банковских вложений. Эта проблема, которая, как известно, в настоящее время имеет особое значение для молодых российских банков. В то же время развитие российских банков как универсальных финансовых институтов во многом имеет вынужденный характер: специализированным инвестиционным компаниям еще предстоит длительный путь в своем формировании в качестве устойчивых финансовых учреждений, который не только является сложным, но и требует дополнительного времени для преодоления ложившегося устойчивого скептического отношения к инвестиционным фондам со стороны значительной части населения страны, вызванного сомнительной деятельностью многих фондов в период ваучерной приватизации. В этом случае именно на банки возлагается роль основных катализаторов и непосредственных участников инвестиционного процесса.

Каминский Д.Г.

ИНВЕСТИЦИИ: ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Изучение инвестиционного сектора экономики регионов и государственного регулирования является очень важным направлением научного поиска. Для полного понимания всей важности проблемы необходимо рассмотреть следующие аспекты проблемы: (1.) Определить формы и методы государственной поддержки инвестиций для субъектов Федерации, оценить их эффективность; (2.) Выявить особенности инвестиционной ситуации в регионах; (3.) Выявить соответствие форм и методов государственной поддержки инвестиций экономической ситуации.

Для инвестора самое важное - стабильность законодательной базы, соблюдение правовых норм и возможность обеспечить их принудительное исполнение. Законы могут быть лучше или хуже, но с этим можно мириться при условии, что они не будут

постоянно меняться. Главное – стабильность. За годы реформ создана практически заново законодательная база рыночной экономики. Приняты Гражданский кодекс, Законы «Об акционерных обществах», Закон «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» и другие законы. Тем не менее, в этой области еще много проблем. Не завершена работа по внедрению Налогового кодекса, не принят Земельный кодекс. До сих пор нет закона о регистрации юридических лиц, хотя эта процедура является одной из самых привлекательных для правонарушений и случаев коррупции. Наиболее остро ощущается отсутствие закона, регламентирующего процедуры возможной национализации и устанавливающего надежные гарантии для собственников имущества, подлежащего национализации. Законы, регламентирующие инвестиционную деятельность, страдают серьезными недостатками. В области законотворчества часто происходит заимствование норм, применяемых в других правовых системах или в государствах с иным уровнем институционального и культурного развития. Многие законы плохо увязаны друг с другом, содержат взаимоисключающие нормы, более того, такие нормы можно обнаружить в рамках одного закона. Практика внесения поправок в действующее законодательство не продумана и нередко для решения сиюминутной проблемы, вносятся такие изменения, которые разрушают уже существующую концепцию правового регулирования. Дестабилизирующим фактором для предпринимательской деятельности является несоответствие федерального и региональных законодательств, хотя в 2000г. начата и продолжается в 2001г. работа в Федеральных округах по их приведению в соответствие. Однако, самая главная проблема – плохое исполнение законов. «Строгость законов российских смягчается необязательностью их исполнения», – эти слова М.Е.Салтыкова-Щедрина говорят о нашей давней национальной традиции. В ряде случаев это связано с отсутствием санкций за неисполнение норм права или их неэффективностью, когда нарушение права экономически выгоднее, чем его исполнение. Что касается наличия законодательства, то в Федеральном законе от 25.02.99 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» особое значение придается Федеральному закону от 26.11.98 г. «О бюджете развития Российской Федерации». Инвестиционная

деятельность в России регулируется как общим государственным и хозяйственным законодательством, так и системой специальных нормативных актов федерального и ведомственного уровней. К первой группе мы можем отнести Конституцию Российской Федерации, Гражданский кодекс, законы о собственности, недрах и концессиях о предприятиях и предпринимательской деятельности, об акционерных обществах и некоммерческих организациях, банках и банковской деятельности, законоположения о налогообложении, внешнеэкономической деятельности, таможенном контроле и валютном регулировании, о залоге, арендных отношениях и страховании, основы земельного, водного и лесного законодательства, нормативные акты и программы приватизации и др. Что касается специальных нормативных актов, то к ним относятся законоположения и нормативные акты, в том числе документы федеральных ведомств, регулирующие собственно инвестиционный процесс как в области капиталобразующих денежных средств, так и в области вложений, размещаемых в финансовых активах. Характерным методом нормотворчества Правительства РФ является издание постановлений, в которых преобладают поручения различным ведомствам по разработке проектов решений по актуальным вопросам. Так, в Постановлении Правительства РФ от 19.12.97 г. №1605 «О дополнительных мерах по стимулированию деловой активности и привлечению инвестиций в экономику Российской Федерации» определен ряд мер, охватывающих привлечение средств граждан, создание рынка земли, развитие рынка страховых услуг, совершенствование налогообложения, поддержку малого бизнеса и т. п. Учитывая, что иностранные инвесторы призваны сыграть важную роль в развитии инвестиционной деятельности, законодательство России регулирует участие иностранных инвесторов в инвестиционной деятельности следующими нормативными актами: ФЗ от 25.02.99 г. №39-ФЗ «Об иностранной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», Законом РФ от 09.10.92г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле», ФЗ от 09.07.99г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» и другими нормативными актами. Федеральные ведомства принимают также специальные акты, регулирующие отдельные области инвестиционной деятельности. Ряд положений,

касающихся инвестиционной деятельности, регулируются международными соглашениями и договорами общего характера (например, договор к Энергетической хартии), а также соглашениями с международными финансовыми институтами (Международный Валютный Фонд). В настоящее время, когда Россия начинает заявлять о себе во взаимоотношениях с другими государствами, необходимо развивать отдельное направление законотворческой деятельности - гармонизацию национального законодательства применительно к требованиям международного права. Уже сейчас подписана Конвенция о защите прав инвесторов. Гармонизация национального и международно - правового регулирования инвестиций направлена, прежде всего, на обеспечение полной и правовой защиты иностранных инвестиций. Несмотря на то, что в России законотворчество постоянно развивается, правовые риски явно превышают допустимые для цивилизованной страны размеры. В целом, правовая система носит излишне запутанный характер. Особые нарекания вызывает механизм исполнения законодательства. Обычным делом является невыполнение отдельных решений и законов. Все это сочетается де-факто с приоритетным использованием государственными структурами всяческих инструкций, противоречащих законам.

Дополнительную озабоченность вызывает у иностранных инвесторов недостаточная защита интеллектуальной собственности. Этому способствуют неисполнение существующих законов, затяжки с формированием Высшей патентной палаты. Некоторые проблемы иностранцы могут уменьшить, организовав тесное взаимодействие с местными пользователями их технологий, создавая, например, совместные предприятия или франчайзинговые системы, хотя и здесь наблюдается слабость законодательной базы. Для решения правовых рисков необходима деятельность государственных органов. В первую очередь необходимо завершение формирования иерархической системы. Основой для этого является жесткое соблюдение законов, их приоритетности. Кроме того нужно отказаться от практики издания актов с обратной силой, а также усилить контроль за исполнением законов и судебных решений. Только в таком случае инвестор сможет выделить некую достаточно стабильную основу в правовой среде и определить диапазон возможных изменений законодательства для разумной оценки правовых рисков.

Одним из важных вопросов, который приходится решать на нынешнем этапе рыночных реформ в российской экономике, является регулирование взаимоотношений федерального центра и регионов в бюджетной и инвестиционной сферах. Реальной мерой эффективности рыночных реформ выступают их социально-экономические результаты, получаемые людьми непосредственно в регионах. Сегодня становится понятным, что необходимо регулировать региональную инвестиционную политику. В законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», определены формы и методы регулирования инвестиционной деятельности, в-первых - это создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, путем: (1.) Совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений; (2.) Установления специальных налоговых режимов; (3.) Защиты интересов инвесторов; (4.) Предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами; (5.) Расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения; (6.) Создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и их публикацию; (7.) Принятия антимонопольных мер; (8.) Расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования; (9.) Развития финансового лизинга; (10.) Проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции; (11.) Создания возможностей формирования собственных инвестиционных фондов. Органы государственной власти субъектов Федерации могут осуществлять прямое участие путем: (1.) Разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов; (2.) размещения на конкурсной основе средств бюджетов субъектов Федерации; (3.) Предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств бюджетов субъектов Федерации.

Региональная инвестиционная политика представляет собой совокупность мер по регулированию и стимулированию инвестиционного процесса с целью обеспечения устойчивого

социально-экономического развития территории. Региональная инвестиционная политика разрабатывается и реализуется путем взаимодействия государственных органов управления федерального и территориального уровня, а также органов местного самоуправления. В принципе это взаимодействие должно основываться на Конституции РФ, Федеративном договоре, регулироваться законодательными и нормативными актами, принимаемыми Федеральным собранием, президентом и правительством, а также договорами между центром и регионами. В инвестиционной сфере наглядно проявляется несовершенство системы федеративных отношений в стране. Российская Федерация включает два типа субъектов – национально-государственные и административно-территориальные образования, которые согласно Конституции (ст.5) равноправны между собой и во взаимоотношениях с Федеральными органами государственной власти. Фактическое первенство субъектов Федерации наблюдается в инвестиционной сфере. Так, на долю национально-государственных образований приходится 15-16% общего объема инвестиций в стране, между тем доля средств из федерального бюджета в финансировании инвестиций на их территории достигает 30%. Для административно-территориальных образований соотношение совершенно иное – соответственно 85 и 70 %. Недостаток средств для финансирования инвестиций заставляет региональные и местные власти прибегать к нетрадиционным методам привлечения ресурсов. К ним относятся муниципальные займы, из которых примерно половину составляют целевые инвестиционные займы, главным образом, жилищные. В 1995 г. возникло новое явление – целевые займы, предназначенные для осуществления инвестиций в промышленные предприятия и развитие инфраструктуры. Доля таких займов пока невелика и составляет около 15%. Как правило, они преследуют одну конкретную цель – осуществление проекта строительства дороги, АТС и т.д. Но, как правило, целевые займы очень часто используются на текущие, а не на инвестиционные цели. Серьезной проблемой остается распространение на муниципальные займы государственных гарантий и подведение под них законодательной базы. Назревшей мерой представляется принятие Федерального законодательства, регламентирующего конкретные механизмы выпуска и обращения муниципальных обязательств,

что позволило бы создать систему льгот и гарантий для отечественных и зарубежных инвесторов, вкладывающих средства в муниципальные ценные бумаги. В регионах применяют и другие экономические методы стимулирования инвестиций.

Предоставление налоговых льгот инвесторам используется в каждом пятом регионе, страхование рисков залогом имущества субъектов РФ – в каждом третьем. Не на должном уровне оказался и федеральный центр. Основным инструментом его инвестиционной политики остается федеральная инвестиционная программа, которая строится в основном по отраслевому принципу и слабо увязывается с регионами, хотя и реализуется на их территории. Кроме того, исполняемость инвестиционной программы крайне низка, в связи с тем, что инвестиции из федерального бюджета обеспечиваются по остаточному принципу. Трансферты из федерального бюджета в бюджеты территорий осуществляются в основном не на нормативной, а на индивидуальной основе путем договоренностей между соответствующими органами центра и субъектами Федерации, носят преимущественно целевой характер и не предназначены для инвестиционных целей.

Наряду со слабостью механизма взаимодействия органов управления различного уровня, в инвестиционной сфере негативную роль играет расплывчатость, концептуальная непроработанность региональных приоритетов политики федерального центра. Так, в утвержденных Указом Президента от 03.06.96 г. «Об основных положениях региональной политики РФ» отсутствуют разделы, отражающие ее региональный аспект. Заключенные до настоящего времени договоры о разграничении полномочий между федеральным центром и субъектами РФ носят политический характер и мало затрагивают конкретные экономические вопросы, в т.ч. инвестиционные. Системный подход к взаимодействию федеральных, региональных и местных органов в инвестиционной сфере требует создания законодательной основы и должен базироваться на принципах бюджетного федерализма. Необходимо законодательно закрепить инвестиционные полномочия различных иерархических уровней управления и подвести необходимую для их выполнения финансовую базу; упорядочить систему бюджетных трансфертов, придав ей целевой характер. Для этого необходимо введение понятия

«инвестиционных трансфертов». Одним из требований к трансфертам должен быть их адресный характер. В совершенствовании нуждается порядок инвестиционной поддержки регионов из федерального бюджета. В соответствии с международной практикой среди функций регионов можно выделить следующие: поддержка и развитие социально - бытовой и производственной инфраструктур на их территории, осуществление структурной перестройки их хозяйства в соответствии с требованиями рыночной экономики.

Инструментом реализации инвестиционной политики на уровне регионов должны стать региональные инвестиционные программы и планы, составляемые по единой общероссийской методологии при координации со стороны федеральных органов. Только инвестиционные проекты, включаемые в эти программы, могли бы претендовать на долевое участие в финансировании из федеральных источников. Сегодня, в сфере региональной инвестиционной политики, необходима доработка уже существующих принципов и создание новых условий для успешного осуществления инвестиционной деятельности. В настоящее время отмечается недостаток инвестиционных ресурсов, поэтому необходимо концентрировать инвестиции там, где они дают высокую экономическую отдачу. Каждый регион в своем развитии должен руководствоваться стратегией развития. На территории региона необходимо отдавать предпочтение созданию и развитию предприятий, способных оказать положительное влияние на экономику региона, исполнение бюджета, экономическую эффективность. Государственное вмешательство требуется до тех пор, пока регион достигнет порога развития и начнется мультипликативный эффект. Для осуществления подобной политики регионы должны руководствоваться стратегией развития, отдавать предпочтения проектам, отвечающим требованиям экономической, бюджетной эффективности и соответствующим стратегии региона.

К.э.н. Лопес В.Л.,
к.э.н. Хачатурова А.Т.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Основная цель социально-экономического развития страны - повышение благосостояния, улучшение качества и уровня жизни ее граждан. Достижение этой цели определяет основные принципы формирования инвестиционной политики. В свою очередь, качество и уровень жизни во многом зависят от экологической обстановки, состояния среды обитания человека. Отсюда роль и значение экологических факторов в формировании инвестиционной политики.

В России выявлены десятки видов наиболее характерных негативных изменений окружающей среды, выделено сотни ареалов экологически кризисных ситуаций.

Недостаточный учет экологических факторов при формировании инвестиционной политики, ранжирования инвестиционных потоков и их объема на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение предприятий, отставание в инвестировании экологического обеспечения и повышения уровня безопасности строительных программ, экстенсивное некомплексное использование природных ресурсов, аварии из-за недостаточной экологической надежности технических и технологических решений усугубили кризисное состояние окружающей природной среды.

Сложившаяся на практике «техногенная», антиэкологическая концепция развития народного хозяйства привела к ресурсоемкой, природоемкой структуре экономики и капитальных вложений, которая постоянно воспроизводилась. Техногенные тенденции формирования инвестиционной политики приводили не только к увеличению потребления природных ресурсов, их потерям и нерациональному использованию, но зачастую и подрывали реализацию самих целей инвестирования. Так, обострение продовольственной проблемы во многом связано с ошибками в развитии АПК, где сосредоточена треть всех инвестиций в общественное производство. Массовая деградация агроэкосистем в подавляющем большинстве сельскохозяйственных регионов страны сводит на нет эффект роста затрат в АПК. Она проявляется в снижении естественного плодородия почвы, что соответствует недобору в среднем 10 ц зерна с га. В результате в расчете на

единицу зерновой продукции в настоящее время требуется в 1 100 раз больше инвестиций по сравнению с 1920 г.

Большие опасения вызывают радиационные аварии, которые могут привести и приводят не только к человеческим жертвам и огромному материальному ущербу, но и ущербу экологическому.

В результате аварии на Чернобыльской АЭС загрязнено около 10 млн. га земли, в том числе, выведено из оборота более 144 тыс. га лесов, потери основных фондов составили более 900 млн. руб.

Несмотря на принимаемые природоохранные меры, разрыв между масштабами антропогенного воздействия на природную среду и объемами мероприятий по его устранению и предотвращению увеличивается. Происходит быстрый рост количества, сложности и концентрации технических, промышленных и инженерных объектов, потенциально опасных для населения и окружающей его среды как в результате их повседневного функционирования, так и, особенно в условиях аварийных ситуаций, считающихся маловероятными. Так, вероятность крупной аварии с повреждением противоаварийной оболочки реактора была оценена специалистами США как один раз за миллион лет. Однако последствия таких аварий могут быть настолько ужасными (это доказала авария на ЧАЭС), что даже такая малая вероятность не может успокоить общественное мнение. В основном это касается экологически опасных выбросов веществ и энергии в ядерной энергетике, на химических производствах, при добыче нефти и газа на шельфе, перевозках, хранении, погрузочно-разгрузочных работах, связанных с опасными видами продукции (токсичные, воспламеняющиеся, взрывоопасные, радиоактивные вещества и т.п.). Причем последствия аварий часто достигают больших масштабов, поражают на значительной территории почву, растительность и животных, загрязняют грунтовые и поверхностные воды, вредные вещества переносятся по воздуху на значительные расстояния, создавая проблемы трансграничного характера.

И составляют около 20% потерь от аварий Расходы на ликвидацию последствий аварии превзошли затраты на ликвидацию последствий стихийных бедствий и составляют около 20% потерь от аварий в мировом масштабе. Глобальная тенденция состоит в увеличении числа сложных технических и инженерных систем. Признается, что достигнуть их абсолютной безопасности в

принципе нельзя, поэтому риск необходимо свести до минимально приемлемого уровня.

Становится очевидным, что дальнейшее социально-экономическое развитие страны, являющееся условием развития цивилизации, требует от инвестиционной политики специального регулирования антропогенного воздействия на природные системы, согласования экономических интересов общества с экологическими критериями.

Решение данной проблемы возможно при коренном изменении отношения к природопользованию: социально-экономическое развитие страны должно быть нацелено на интенсификацию расширенного воспроизводства и распределения материальных благ при обеспечении устойчивости природных систем, соблюдения нормативов предельно допустимых нагрузок на природную среду. Изложенное обуславливает учет экологических факторов с учетом их воздействия на качество жизни при формировании инвестиционной политики и определении эффективности капитальных вложений.

Учет экологических факторов предопределяет изменение критериев оценки формирования инвестиционной политики.

Известно, что целью воспроизводственного процесса является повышение качества жизни населения. Коэффициент качества жизни ($E_{ж}$), по нашему мнению, может быть определен отношением:

$$E_{ж} = \frac{K'_{ж}}{K_{ж}} \quad (1),$$

где $K'_{ж}$ и $K_{ж}$ – соответственно качество жизни по совокупности сопоставимых составляющих показателей, определяющих его уровень до и после проведения мероприятий, требующего капитальных вложений.

Выделение совокупных капитальных вложений на основную и природоохранную (природовосстановительную) деятельность¹ может быть признано целесообразным лишь при условии, если $E_{ж} = 1$. Лишь после этого определяется их эффективность.

¹ При оценке затрат на экологически чистые технологии и производства имеет место органическое соединение затрат на основное производство и охрану окружающей среды и их разделение невозможно.

Сопоставление качества жизни ведется по широкому кругу показателей – до 60 и более. Все показатели оцениваются экспертами в баллах, что облегчает их суммирование. Снижение (повышение) качества жизни по одному показателю может сопровождаться его повышением (снижением) по другому. Так, улучшение экологической обстановки может сопровождаться закрытием электростанций и, как результат, ухудшением жилищных условий. Следовательно, целесообразность выделения капитальных вложений, как совокупных, так и отдельно на природоохранные (природовосстановительные) мероприятия могут быть непосредственно направлены на повышение одного (нескольких) показателей качества жизни (здравоохранение, чистота воздуха и др.). Тогда, в случае положительного решения по совокупному показателю качества жизни, определяющему целесообразность мероприятия, оценивается его эффективность по отдельным показателям.

До определения соответствия рассматриваемого объекта показателю Еж устанавливается правомерность его осуществления по показателям предельно допустимых концентраций (ПДК), выбросов (ПДВ) и сбросов (ПДС).

Следующая проблема, решение которой должно предшествовать формированию инвестиционной политики – определение необходимых и возможных затрат на обеспечение безопасности объектов и прилегающих к ним территорий с учетом оценки «степени риска» и объема страховых отчислений.

Проблема риска связана с решением трех главных задач: что на производстве может выйти из строя, с какой вероятностью и какими будут последствия. Концепция приемлемого риска, как возможность нормирования риска, исходит из признания невозможности создания условий абсолютной безопасности. Уровень приемлемого риска должен соответствовать условию равновесия между риском и пользой от того или иного вида деятельности.

Известно, что применение любой технологии обуславливает не только дополнительную пользу для общества, но и увеличивает степень риска неблагоприятных последствий для человека, например, вредного воздействия, результатом которого могут быть травмы, заболевания и даже смерть. Поэтому целесообразность введения новой технологии определяется на основе соотношения

«затраты – польза». Причем, учитываются все виды прямых (разработка, внедрение и применение новой технологии) и косвенных затрат, а также потерь, включая потери от неблагоприятных последствий. А это значит, что для объективной оценки преимуществ новой технологии или техники необходимо учитывать появление дополнительных источников риска как для отдельных групп людей, так и для общества в целом, то есть производить оценку приемлемости дополнительного риска неблагоприятных последствий.

Воздействие искусственной среды обитания на человека связано, главным образом, с загрязнением окружающей среды вредными выбросами промышленных предприятий и выхлопными газами транспорта. По данным Всемирной организации здравоохранения уровень риска смерти при воздействии смога, загрязнений окружающей среды в результате аварий, выбросов ТЭЦ, либо выхлопных газов автомобилей колеблется от $1 \cdot 10^{-6}$ до $2 \cdot 10^{-5}$ на человека в год. По своему уровню риск смертельных исходов из-за загрязнения окружающей среды сравним с риском естественных катастроф (наводнения, землетрясения, ураганы, тайфуны и пр.), уровень которого колеблется $3 \cdot 10^{-8}$ до $1 \cdot 10^{-5}$ на человека в год.

Кроме ущерба, наносимого опасными производствами здоровью и жизни человека, имеет место прямо материальный и социальный ущерб окружающей среде: потери продуктов при авариях, ущерб пастбищам, водоемам, исчезновение каких-либо видов флоры и фауны и т.д. Следовательно, для достижения уровня приемлемого риска безопасности производства требуются материальные затраты, которые складываются из затрат на достижение выбранного уровня безопасности (S) и компенсации потерь общества, соответствующих этому уровню безопасности (D).

Общая польза обществу от создаваемого производства (V) может быть определена, по нашему мнению, на основе формулы:

$$V = V - P - (S + D) \quad (2),$$

где V – общий доход; P – общие производственные затраты.

Совокупность этих затрат является одним из главных моментов в оценке экономической выгоды производства. Если $V=0$, то инвестирование данного производства не может быть признано обоснованным.

При формировании инвестиционной политики необходимо учитывать, что экологические мероприятия могут оказывать на результаты производственной и хозяйственной деятельности предприятия не только отрицательное (увеличение затрат) но и положительное влияние (эффект от реализации отходов и улавливаемых выбросов, внедрение малоотходных и безотходных технологий и т.д.).

Нормативной базой для определения природоохранных и природовосстановительных) затрат являются природоохранные нормы и правила, кадастровые цены и экономические оценки природных ресурсов, ставки и платежи за потребление ресурсов и за загрязнение окружающей среды, а также экономические льготы в соответствии с установленным порядком их применения.

Экологические и эколого-экономические нормативы природопользования, регламентирующие хозяйственную деятельность и оказывающие влияние на формирование инвестиционной политики, должны пересматриваться в зависимости от наличия ресурсов, уровня научно-технического прогресса, развития знаний о воздействии загрязняющих веществ и складывающейся экологической ситуации.

В случае отсутствия у предприятий технических и экономических возможностей осуществления природоохранных мероприятий, обеспечивающих соблюдение нормативов охраны природной среды, им могут быть установлены временные нормативы ориентировочно безопасных уровней воздействия (ОБУВ), временно согласованных выбросов (ВСВ), сбросов (ВСС) и др. Снижение антропогенного воздействия на окружающую среду будет идти по стадиям в расчете на доведение их до нормативного уровня в течение определенного срока.

Применяются следующие уровни нормирования воздействия хозяйственной деятельности на состояние природной среды:

– текущий нормативный уровень, к которому относятся: лимит потребления природных ресурсов, нормативы допустимых выбросов и сбросов, других допустимых нагрузок, установленные для каждого предприятия исходя из условий соблюдения предельно допустимого суммарного загрязнения среды в данном

регионе и обеспечивающие, как минимум, полную безопасность человека;¹

– перспективный нормативный уровень, к которому относятся нормативы предельно допустимых выбросов, сбросов и нагрузок (ПДВ, ПДС, ПДН), устанавливаемые с учетом новейших достижений науки и техники, гарантирующие полную безопасность человека и обеспечивающие сохранение и улучшение состояния экосистем;

– специальные нормативы, устанавливаемые для уникальных, особо охраняемых природных объектов и вновь осваиваемых территорий.

Текущий уровень нормативов антропогенной нагрузки используется при эколого-экономической оценке хозяйственной деятельности действующих предприятий.

Перспективный уровень нормативов антропогенной нагрузки используется при эколого-экономической оценке целесообразности инвестирования планово-проектных решений о размещении и строительстве новых предприятий, а также реконструкции и техническом перевооружении действующих хозяйственных объектов.

При оценке влияния экологического фактора на результаты хозяйственной деятельности и формирование инвестиционной политики, определении затрат на осуществление природоохранных мероприятий и их эффективности последние подразделяются на:

- осуществляемые на действующих предприятиях;
- предусмотренные в проектах реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий;
- предусмотренные в проектах строительства новых предприятий;
- предусмотренные в проектах создания региональных экологических фондов.

¹ В отдельных случаях к текущему нормативному уровню могут быть отнесены установленные природоохранными региональными органами нормативы временно согласованных выбросов и сбросов при условии поэтапного достижения нормативного уровня в течение установленного срока.

Существенное влияние на ухудшение состояния природной среды в России оказывает «затратный» путь развития экономики, стимулирование на основе действующей инвестиционной политики экстенсивного, некомплексного развития природоэксплуатирующих отраслей.

Непомерно высокая доля продукции природоэксплуатирующих отраслей и, в первую очередь, отраслей минерально-сырьевого комплекса, в общем объеме валовой продукции является одним из основных факторов сдерживающих темпы социально-экономического развития страны, и наиболее очевидных проявлений «затратного» пути экономического развития. Наша страна производит 25% мирового объема продукции горнодобывающей промышленности. За этой колоссальной добычей – огромный риск нарушения природного равновесия в недрах, чреватый разрушительными землетрясениями.

В погоне за прибылью при кажущейся бесплатности природных ресурсов горные предприятия чаще идет на выборочную отработку лучшей части запасов полезных ископаемых, сокращают расходы на мероприятия по охране недр и штаты рудничных геологов и маркшейдеров; резко сокращается выделение ассигнований на строительство объектов межотраслевого назначения, обеспечивающих комплексное использование минерального сырья.

В городах и поселках городского типа России ежегодно образуется огромное количество твердых бытовых отходов (ТБО), содержащих 23-37% пищевых, 24-40% бумаги, 3% дерева, 4-6% текстиля, 2-5% черных и цветных металлов, 2-5% полимерных материалов. Около 96,5% ТБО вывозится на полигоны и свалки, 2,2% сжигается и 1,3% перерабатывается.

В технологии сжигания мусора не предусмотрена его предварительная сортировка. Мусоросжигание приводит к выбросам в атмосферный воздух вредных веществ – таких как диоксин, хлористый и фтористый водород, диоксид серы, оксид азота и углерода, токсичные углеводороды и тяжелые металлы.

Значительная часть этих отходов чужда природной среде: они либо ядовиты для микроорганизмов, разрушающих сложные органические вещества и превращающие их в простые неорганические соединения, либо вообще не разрушаются и поэтому накапливаются в различных участках окружающей среды. Даже те вещества, которые привычны для окружающей среды,

поступая в слишком больших количествах, могут изменить ее качество, воздействуя на экологические системы.

Итак, основные причины экологического кризиса в России обусловлены следующим:

1) недостаточным выделением инвестиций и «остаточным» методом финансирования экологических мероприятий;

2) отсутствием в течение длительного времени должной эколого-экономической экспертизы проектов нового строительства, новых технических решений, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий и игнорированием ее решений при реализации указанных проектов;

3) нерациональной структурой инвестиций в народное хозяйство, обусловленной отсутствием проработок вариантов хозяйственных решений с учетом их социально-эколого-экономической эффективности, а также приоритетным инвестированием природоэксплуатирующих отраслей в условиях экстенсивного их развития в ущерб наукоемким отраслям и отраслям обрабатывающей промышленности;

4) слабым экономическим стимулированием выделения и освоения затрат экологического назначения на предприятиях разных форм собственности.

Обеспечение устойчивого социально-экономического развития в условиях НТП требует разработки и обязательного соблюдения экологических нормативов, а также нормативов использования энергии, материалов, водных ресурсов, земли и переориентации нашей инвестиционной политики по примеру развитых зарубежных стран (в США и ряде других развитых стран отдано предпочтение вопросам охраны окружающей среды в бюджетных ассигнованиях).

К числу важнейших задач, решаемых путем экологизации инвестиционного процесса, относится разрешение противоречий между инновациями и природопользованием. В этой связи следует отметить, что недооценка ориентации научно-технического развития на решение социально-экологических проблем приводит к тому, что степень негативного воздействия на природную среду возрастает с каждым новым поколением техники, которое все чаще вступало и все еще вступает в противоречие с социально-экономическими и экологическими целями общественного производства. Ускорение технического развития в большинстве

случаев превращалось и все еще превращается в самоцель: разработка технических решений происходит как бы независимо от их воздействия на социально-экономическое развитие общества и на состояние окружающей природной среды.

Анализ достижений научно-технического прогресса показывает, что возможности для внедрения новой технологии, отвечающей требованиям сохранения качества окружающей среды, имеются практически во всех отраслях экономики.

Следовательно, достижение устойчивого социально-экономического развития требует первоочередного финансирования направлений НТП, обеспечивающих органическое соединение природоохранной, природосберегающей и основной деятельности, снижение природоемкости и энергоемкости общественного производства, валового национального продукта и национального дохода. К ним относятся:

1) разработка и внедрение экологически чистых производств (биотехнологий, комбинированных, малоотходных и безотходных производств) на основе расширения комплексности использования каждого вида природных ресурсов, комплексного освоения и использования всех природных ресурсов региона, использования экологически наиболее чистых среди альтернативных источников сырья и энергии, сокращения использования первичных и расширения использования вторичных ресурсов и отходов производства.

2) В перспективе предполагается создание новых технологий, обеспечивающих органическое соединение основной, природоохранной и природосберегающей деятельности, на что, в первую очередь должно быть направлено инвестирование НИР;

3) решение проблем повторного использования сырьевых ресурсов (регенерации);

4) учет фактора безопасности при разработке и внедрении технических и технологических решений;

5) предупреждение изменения газового состава атмосферы, обусловленного сжиганием органического топлива. Как показывают расчеты, обеспечение экономии 10-15% энергии обойдется дешевле, чем затраты на ее дополнительное производство;

6) интенсификация развития природоэксплуатирующих отраслей на основе природосбережения.

Как известно, мировое потребление минерального сырья растет в среднем на 5% в год, что означает удвоение за каждые 15 лет. В нашей стране объем добычи и переработки полезных ископаемых удваивается еще быстрее – каждые 8-10 лет. Полезные ископаемые в России – источник 95% потребляемой энергии в народном хозяйстве, сырья для производства 90% продукции тяжелой промышленности. Они же составляют 90% нашего экспорта;

7) учет природного фактора при создании региональной техники. Это особенно важно для экстремальных природных условий, где, как доказала практика, нецелесообразно использование традиционных технических средств и методов, оправдавших себя в условиях средних широт страны. Неприспособленность серийных машин, механизмов, материалов к экстремальным природным условиям приводит к быстрому их износу, частым авариям, и, в конечном счете, к огромным убыткам в результате ухудшения всех технико-экономических показателей работы, к снижению темпов социально-экономического развития страны. Формирование производственного потенциала основных фондов для экстремальных природных условий, разработка и внедрение новой техники в специальном исполнении особенно важны для таких отраслей, как строительство и природоэксплуатирующие отрасли, так как, во-первых, именно с развития этих отраслей начинается освоение новых территорий, и, во-вторых, значительная часть производственного процесса этих отраслей происходит на открытом воздухе, что обуславливает особенно сильное влияние климатических условий на работу машин и механизмов, а, следовательно, и на производительность труда;

8) расширение финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в области возможной замены ограниченных и экологически вредных видов природных ресурсов другими, более распространенными в природе и более экологически чистыми их видами, по созданию элементов биотехнологии, региональной техники и технологии, а также промышленного их производства, что обеспечит повышение социально-эколого-экономической эффективности НТП, включая минимизацию отрицательного воздействия на окружающую среду и обеспечение на этой основе экологической стабильности.

Первоочередной задачей инвестиционной политики в области экологии является, как указывалось, ликвидация существующих и

предупреждение возникновения новых зон экологического бедствия. С этой целью должно осуществляться централизованное финансирование с привлечением экологических фондов, добровольных пожертвований, средств зарубежных стран для проведения необходимых экологических мероприятий по ликвидации зон бедствия. Одновременно должно осуществляться финансирование НИР в области разработки долгосрочных прогнозов (на 15-20 лет) возможных негативных изменений экосистем во времени и в пространстве в результате реализации различных хозяйственных решений, а на этой основе – мероприятий по предупреждению этих изменений.

Капитальные вложения на предупреждение нарушения или восстановление нарушенных экосистем при реализации определенного инвестиционного варианта можно охарактеризовать как экологические компенсационные затраты. Определение величины этих затрат необходимо соотносить с величиной возможного будущего ущерба от реализации того или иного варианта решения. Расчет экологических компенсационных затрат может существенно изменить оптимальную – с позиций сегодняшнего дня – структуру распределения капитальных вложений.

Одновременно следует подчеркнуть, что инвестиции природовосстановительного назначения могут быть обособлены в предплановых и плановых разработках только на цели ликвидации уже возникших экологических нарушений и диспропорций. К таким инвестициям относятся средства, выделенные за счет централизованных источников финансирования на создание специализированных природоохранных фондов межотраслевого и регионального назначения, на восстановление нарушенных экосистем и восстановление (воспроизводство) водных, земельных, лесных и прочих природных ресурсов, утративших свои свойства в результате предыдущей хозяйственной деятельности.

Для скорейшего эколого-экономического оздоровления страны, с целью повышения качества жизни и благосостояния людей, необходима перестройка инвестиционной деятельности в направлении:

1) органического слияния основной и экологической деятельности на основе НТП, а, следовательно, органического соединения соответствующих инвестиционных потоков (каждый

рубль инвестиций в народное хозяйство, включая как новое строительство, так и реконструкцию, должен иметь определенную экологическую нагрузку в виде дифференцированно установленных нормативов по отраслям и регионам страны; сбалансированного инвестирования основной, природоохранной и природосберегающей деятельности для одновременного решения социально-экономических и экологических задач на предприятиях и в регионах с помощью местных органов власти;

2) учета экологических факторов при формировании инвестиционной политики на всех уровнях управления⁴

3) полного инвестиционного и ресурсного обеспечения реализации законодательных актов в области природопользования (отсутствие такого обеспечения тормозит и даже делает невозможным их выполнение);

4) несмотря на то, что материальное производство основано на взаимодействии человека с природой, до настоящего времени в рамках действующего экономического механизма не обеспечивается экономическое управление природопользованием, в существующих методиках оценки эффективности капитальных вложений и использования производственных фондов отсутствует учет экологического фактора. Отсутствие денежной оценки и цены природных ресурсов и их включения на этой основе в состав производственных фондов приводит к тому, что рационализация природопользования находится вне сферы показателей хозяйственно-финансовой деятельности предприятий различных форм собственности. Положение усугубляется еще и тем, что в условиях рынка повышается заинтересованность коллективов предприятий разных форм собственности в увеличении прибыли и снижении затрат, и в первую очередь затрат не оказывающих непосредственного влияния на конечный результат производства, а к таковым при существующем хозяйственном механизме относятся природоохранные и природосберегающие затраты;

5) изменения подхода к экологической защите регионов, а вместе с тем к инвестиционной политике природопользования: система штрафов, фиксирующих уже происшедшие нарушения экологической обстановки, должна постепенно перестраиваться в направлении системы экономического стимулирования предупреждения подобных нарушений. Для этого следует провести анализ условий, приводящих к нарушениям экологической

стабильности, с целью выработки мер по их предупреждению. Пока же система штрафных платежей должна носить прогрессивный характер, при котором увеличение норм выбросов (сбросов) сопровождается ощутимым ростом штрафов. Причем, эту систему целесообразно пересматривать в сторону ужесточения хотя бы раз в 2-3 года, чтобы промедление с выделением и освоением инвестиций в экологическое оборудование становилось все более невыгодным для природопользователей;

6) разработка наряду с техническими и экономическими экологических прогрессивных показателей, нормативов и уровней.

7) обязательного проведения эколого-экономической экспертизы как на стадии рассмотрения проектов нового строительства, реконструкции и технического перевооружения производства, так и на стадии завершения строительства, а также разработки мер экономической, административной и правовой ответственности местных органов и руководства предприятий за ввод в действие объектов, не обеспечивающих необходимой экологической чистоты производственных процессов;

8) совершенствования экономического стимулирования осуществления инвестиций экологического назначения.

Турмачев Е.С.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Низкая конкурентоспособность отечественной экономики непосредственно связана с отсталостью технологической базы производства товаров и услуг в значительной части отраслей и секторов реального сектора российской экономики, не обладающих возможностями противостояния зарубежным конкурентам на внутреннем и внешнем рынках.

Если конкурентоспособность традиционных экспортно-ориентированных производств обеспечивалась и поддерживается

монопольным обладанием Россией мировыми запасами природных топливно-энергетических и минеральных ресурсов, деловой древесины и т.п., то технологическая отсталость производств, ориентированных на внутренний спрос, стала ощутима по мере увеличения масштабов присутствия на внутреннем рынке импортной продукции.

Основными проявлениями ее влияния на параметры конкурентоспособности отечественного производства стали:

– преимущества качественных характеристик западной продукции;

– ресурсорасточительность производства товаров и услуг, создающая конкурентные преимущества западных производителей в формировании ценовой политики (с использованием дискриминационных цен и инструментов демпинга) и ущемляющая интересы российских производителей;

– отсутствие технологической гибкости отечественного производства, не приспособленного к быстрой реакции на меняющуюся конъюнктуру рыночного спроса;

– практическое отсутствие в России профессиональных маркетинговых служб, способных обеспечить защиту интересов отечественных товаропроизводителей от недобросовестной конкуренции западных фирм, а внутреннего товарного рынка от экспансии недоброкачественной импортной продукции.

Таким образом отсталость российской технологической базы производства, проявившаяся с началом рыночного реформирования экономики, предопределила ее низкую конкурентоспособность, которая, в свою очередь, привела к резкому спаду спроса на отечественные товары и услуги, а в конечном счете вызвала кризис производства товаров и услуг в отраслях реального сектора экономики.

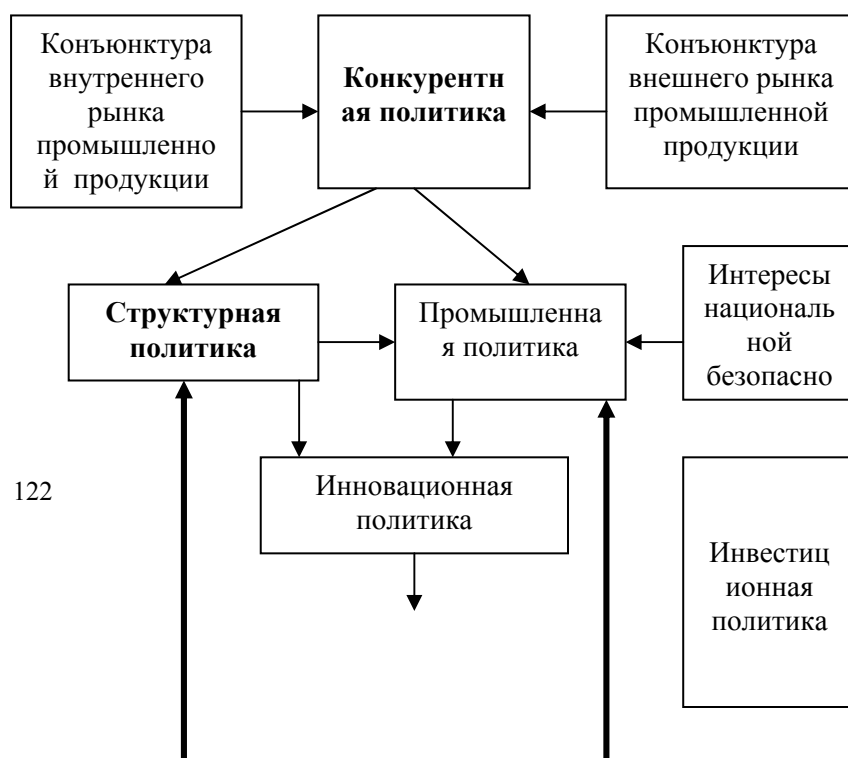
Место, роль и инструменты реализации современной инвестиционной политики

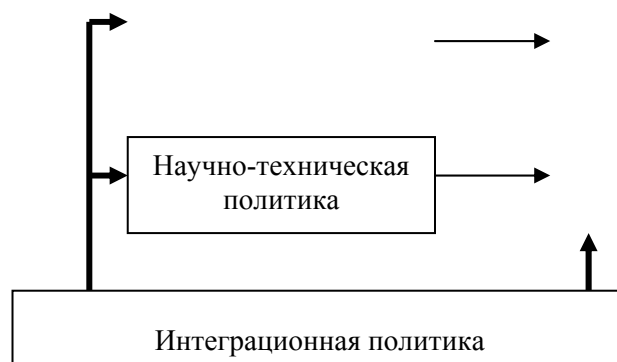
В общем виде место инвестиционной политики в процессе обеспечения конкурентоспособности отечественной экономики может быть представлено в схеме.

В соответствии с нашими представлениями проведение государственной конкурентной политики требует определения отечественных производств, имеющих перспективу развития

выпуска конкурентоспособной продукции и применения инструментов защиты интересов отечественных производителей на внутреннем и внешнем товарных рынках. Ориентиры государственной структурной политики должны быть направлены на поддержание перспективных, наукоемких производств за счет реструктуризации бесперспективных, неконкурентоспособных предприятий, неэффективно использующих национальные ресурсы (сырье, материалы, ТЭР, основные фонды, трудовые ресурсы, инвестиции и т.д.).

Государственная промышленная политика, помимо направлений и приоритетов конкурентной и структурной политики, должна учитывать необходимость поддержания и развития промышленных производств, обеспечивающих экономическую, техническую и экологическую безопасность страны, укрепление национальной обороны и нормальное функционирование объектов производственной и социальной инфраструктуры.





Важными задачами промышленной политики являются: формирование производственного спроса на инновационные и наукоемкие технологии и эффективное использование инновационного потенциала в государственном секторе промышленности.

Задающим блоком формирования государственной инновационной политики являются направления и приоритеты промышленной политики. Ее особой задачей является формирование инфраструктуры отечественного рынка инноваций, ориентированного на спрос внутреннего и внешнего рынков, эффективное использование инновационного потенциала, созданного в государственном секторе научно-технической сферы и за счет бюджетных источников государственной поддержки исследований и разработок.

Они в свою очередь должны определять направления и приоритеты научно-технической политики, обеспечивающие производственный спрос на инновационную продукцию и наукоемкие технологии.

В таком рассмотрении общими задачами государственной инвестиционной политики являются:

- концентрация инвестиционных ресурсов предприятий реального сектора, бюджетных источников, активов финансово-кредитной системы, домашних хозяйств и других внебюджетных источников на приоритетных направлениях промышленной, инновационной и научно-технической деятельности;

- создание условий инвестиционной привлекательности для приоритетных проектов развития и технологического

переворужения производства, инновационных проектов и проектов НИОКР;

– эффективное использование научно-технических заделов и инновационного потенциала в приоритетных инвестиционных проектах.

Интеграционная политика должна обеспечивать ускорение продвижения научно-технических заделов и инновационного потенциала в создание, развитие и повышение конкурентоспособности приоритетных производств на основе концентрации и координации инструментов государственного регулирования экономики.

Отечественная практика формирования и реализации инвестиционной политики не обеспечивает четкого представления и методов достижения ее главной цели – концентрации финансовых и инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях конкурентной политики.

Сегодня она продолжает сохранять свою ориентацию на пассивное «встраивание» инструментов ее реализации в рыночные механизмы, сложившиеся на этапе развития промышленного и инвестиционного кризиса в России под воздействием интересов и приоритетов инвесторов западного промышленного бизнеса, не заинтересованных в создании российских конкурентов на внутреннем и внешнем товарных рынках.

Обеспечение национальных интересов развития отечественной экономики на этапе преодоления кризиса и выхода на траекторию устойчивого роста, в условиях жесткой конкуренции с западными производителями продукции и услуг, вызывает необходимость создания инструментов доминирующего влияния приоритетов государственной инвестиционной политики на формирование мотивации размещения свободных финансовых активов реального сектора экономики, финансово-кредитной системы и домашних хозяйств; механизмы регулирования конъюнктуры рынка предложения инвестиционных ресурсов и ориентацию предпочтений потенциальных инвесторов.

Создание условий доминирующего влияния государственной политики в этих процессах требует разработки и эффективного использования принципиально новых инструментов ее реализации, расширяющих традиционный круг правовых, программно-целевых,

административных, организационных, экономических и финансовых механизмов.

К ним относятся инструменты:

- согласования (сбалансирования) интересов и предпочтений потенциальных частных инвесторов с условиями обеспечения инвестиционной привлекательности приоритетных проектов НИОКР и инновационных проектов, проектов промышленного освоения их результатов (наукоемких инвестиционных проектов);

- эффективного использования финансовых ресурсов производственных предприятий, находящихся в полной (или долевой) государственной собственности для разработки приоритетных проектов НИОКР, инновационных технологий и инвестиционных проектов;

- «сквозной» государственной финансовой поддержки научных исследований и разработок инновационных технологий, инвестиционных проектов их производственного освоения в приоритетных направлениях развития реального сектора экономики;

- активного вовлечения в хозяйственный оборот результатов научных исследований и инновационных разработок, выполненных за счет государственных источников финансирования, путем их конкурсного безвозмездного размещения и продажи опционов на использование в приоритетных инвестиционных проектах;

- формирования дополнительных небюджетных источников государственного инвестирования инновационного развития приоритетных производств за счет доходов от продажи на аукционах товарных форм государственной интеллектуальной собственности (патентов, лицензий, ноу-хау, опционов) и передачи в лизинг опытных партий и образцов прогрессивных инновационных технологий и оборудования;

- создания и развития эффективной проводящей сети и инфраструктуры рынка производственных инвестиций, инновационных технологий, продукции и услуг научно-технической сферы.

Отсутствие доминирующего влияния приоритетов государственной инвестиционной политики перечисленных инструментов приводит к противоречивости ее целей и неактуальности мероприятий, распыленности и низкой эффективности использования государственных ресурсов

реализации, чем обрекает развитие экономики на пассивное следование за конъюнктурой внутреннего и внешнего рынков, не отвечающей национальным интересам России.

Формирование и развитие технологической базы отечественного производства

Состояние технологической базы производства товаров и услуг в реальном секторе экономики отражается характеристиками мощностей и основных фондов в соответствующих отраслях и производствах.

Единичные производственные мощности определяются натуральными показателями производительности в календарные промежутки времени (за год, квартал, месяц).

В зависимости от жизненного цикла их создания и функционирования они разделяются на: проектные, освоенные, физически изношенные и выбывшие, а от динамики спроса на продукцию – на загруженные, морально устаревшие и незагруженные. При этом оценка мощностей осуществляется по производительности основного вида машин и оборудования в предположении ее сбалансированности с ресурсными ограничениями, мощностями смежных производств и производственной инфраструктуры.

В национальных масштабах единичные мощности и мощности предприятий агрегируются в отраслевые характеристики физических объемов производства: топлива, энергии, металла и других товаров, услуг предприятий отраслей социальной сферы и т.п.

Главным недостатком таких характеристик технологической базы производства является ограниченные возможности оценки качественного уровня как самой базы, так и производимой продукции.

Расширение этих возможностей предоставляют оценки состояния и движения основных фондов (основного капитала).

Состояние основных фондов, обеспечивающих производство продукции и услуг определяется их стоимостью (первоначальной, балансовой, остаточной, рыночной и т.д.). Определенное качественное представление состояния основных фондов позволяют оценки видовой структуры фондов: соотношение

стоимости их активной и пассивной частей, доли нематериальных активов и т.п.

Динамика основных фондов определяется стоимостными характеристиками их ввода и выбытия. Соотношения этих характеристик с величиной их стоимости и между собой формируют систему коэффициентов, отражающих некоторые качественные параметры состояния основного капитала.

Сумма вводов основных фондов за предшествующие 5 лет определяет долю «молодых фондов», а сумма соответствующих вводов, осуществленных за пределами 20-летней давности, за вычетом их выбытия, определяет устаревшую долю фондов в их общем объеме. Средневзвешенная по годам величина вводов основных фондов, за вычетом выбытия устаревших, составляет долю стоимости фондов «среднего возраста». Сопоставление размеров выбытия основных фондов с их амортизацией определяет другую их качественную характеристику – степень износа.

При превышении величины стоимости выбывших основных фондов размеров их амортизации в том же периоде происходит их инвестиционное омоложение за счет ускоренного списания (уничтожения) устаревших, но еще не до конца самортизированных фондов. При противоположном соотношении происходит накопление в составе действующих фондов их полностью изношенной части, а тем самым и рост общей степени их износа.

Не смотря на ограниченность аналитических возможностей показателей движения основных фондов в оценке качества технологической базы производства, их использование позволяет составить общую картину ее состояния и тенденций развития.

В то же время количественные и качественные характеристики основных фондов являются накопленным результатом инвестиций определенного качества.

Статистика изменений объемов и качества основных фондов.

В соответствии с отчетными данными в период с 1980 по 1989 г. абсолютная величина вводов основных фондов снизилась в СССР почти на 30%, а величина их выбытия возросла почти на 20%. В результате превышение объемов вводов основных фондов над размерами их выбытия снизилась с 4,6 раза в 1980 г. до 2,7 раза в

1981 г., доля «молодого» (с возрастом до 5 лет) производственного оборудования в промышленности снизилась с 36% до 32%, а устаревшего оборудования (с возрастом более 20 лет) возросла с 10,3% до 13,2%.¹

По нашим расчетам, технологическая база отраслей экономики России сформировалась к 1999 г. в результате капитальных вложений с 1960 г., т.е. за 40 предшествующих лет, а видовая структура основных фондов непосредственно отражает динамику технологической структуры инвестиций в основной капитал в этом периоде.²

В результате к началу рыночных преобразований экономики России технологическая структура национальных инвестиций в основной капитал приблизительно соответствовала аналогичной структуре во Франции в конце 70-х гг. В связи с тем, что она не претерпевала кардинальных изменений в течение десятилетий, то к началу 90-х видовая структура основных фондов национальной экономики стала адекватной структуре капитальных вложений.

Разразившейся в 1992 г. инвестиционный кризис в России происходил при опережающей деградации технологической структуры инвестиций (в основном за счет снижения доли объемов продукции машиностроения). Как следствие, ухудшилось качество (и без того довольно отсталой) существовавшей технологической базы производства: средний возраст производственного оборудования в промышленности уже к 1994 г. пересек критический уровень в 13 лет³ (в 1990 г. – 9,47 лет), а средняя степень износа основных фондов в отраслях экономики к 1999 г. превысила уровень 40% (в 1990 г. – 35,1%).⁴

В результате этих процессов видовая структура основного капитала в российской экономике была не только

¹ Традиционная отечественная практика статистических наблюдений не включает в состав отчетных показателей возрастную структуру всех основных фондов, ограничиваясь их активной частью в промышленности.

² Как средневзвешенная величина соответствующих элементов технологической структуры.

³ По нормативам амортизации оборудования с учетом капитального ремонта.

⁴ Основные фонды и другие нефинансовые активы России: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

законсервирована на уровне технологического уклада конца 80-х гг., но и претерпела существенные качественные ухудшения. Динамика показателей ввода и выбытия основных фондов в период новейшей истории России (с 1990 по 1998 г.) продолжила тенденцию 80-х гг.

Она свидетельствует о том, что из-за снижения годовых объемов ввода основных фондов с 1990 по 1998 г. более чем в 4,6 раза, а размеров их выбытия на 30% произошло уменьшение их общей величины по остаточной балансовой стоимости на 7,4%, повышение степени их износа с 35 до 40,1% на начало 1999 г. и снижение доли «молодого» производственного оборудования в промышленности с 29,4% в 1990 г. до 4,1% в 1998 г.

Одновременно увеличилась доля действующих устаревших фондов (с возрастом более 20 лет) с 15% в 1990 г. до 31,6% в 1998 г. В результате средний возраст оборудования в промышленности возрос с 10,8 лет до 17,01 лет, а удельный вес действующих изношенных основных фондов в промышленности достиг 18,5%.¹

Особенностью динамики анализируемых показателей в указанном периоде, отражающей глубину инвестиционного кризиса и деградацию основных фондов, является несоответствие размеров амортизационных отчислений не только инвестициям в основной капитал, но и вводам основных фондов. С 1993 г. размеры вводов основных фондов стали меньше величины их амортизации. К 1998 г. оно составляли менее ее половины (45%), а общая накопленная с 1991 по 1998 г. величина этого расхождения составила почти 40%.

Вместе с тем, возрастная структура и степень износа основных фондов далеко не полностью раскрывает внутреннее содержание качественных характеристик основных фондов, определяемых степенью их наукоемкости (инновационности).

Инвестиции + инновации + конкурентоспособность экономики

¹ Основные фонды и др. нефинансовые активы в России: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 21,22, 26, 27.

Инвестиции в основной капитал принято разделять на интенсивные и экстенсивные.¹ К первой группе относятся инвестиции в технологическое перевооружение на основе инноваций (достижений научно-технического прогресса). Вторая группа инвестиций имеет направленность на рост масштабов (мощностей) действующего производства без изменений качества существующей технологической базы.

Уровень инновационности технологической базы производства является относительным по времени и месту и ее качественное состояние внешне определяется размерами и структурой потребления основных видов ресурсов, включая инвестиционные.

Для современного состояния производственной базы большинства отраслей экономики России характерен индустриальный тип, основанный на экстенсивном использовании ее природных и воспроизводимых ресурсов. Относительно аналогов производства в странах с развитой рыночной экономикой, отечественная технологическая база отличается ресурсорасточительностью и неконкурентоспособностью как по текущим материальным издержкам производства и обращения (главным образом, из-за высокой топливоемкости и энергоемкости), так и по использованию ресурсов развития. По этой причине наиболее актуальным направлением технологического перевооружения отраслей отечественной экономики является их перевод на современные ресурсосберегающие технологии, которые будут определять уровень их конкурентоспособности в ближайшие десятилетия.

Это обстоятельство позволяет в обозримой перспективе отождествлять понятие интенсивных инвестиций с наукоемкими капитальными вложениями, направляемыми на переоснащение отечественного производственного аппарата на основе ресурсосберегающих машин и оборудования.

При таком определении естественно считать, что уровень прогрессивности отечественных технологий, поступающих на технологическое перевооружение, зависит от степени использования в них научно-технических и инновационных

¹ Лопатников Л.И. Популярный экономико-математический словарь. 3-е изд., дополн. М., Знание, 1990. С. 77.

заделов, результатов научно-технической деятельности. В системе межотраслевых связей непосредственная оценка уровня наукоемкости инвестиций в основной капитал в целом и основных элементов, составляющих его видовую структуру, может быть осуществлена путем определения относительной величины затрат на науку и научное обслуживание в общей стоимости выпуска отраслей строительства и машиностроения.

Процесс формирования элементов основных фондов представляется как накопленный итог инвестиций с определенной технологической структурой.¹

$$\Phi_M = \sum_t I_{M,t}; \quad \Phi_T = \sum_t I_{T,t}; \quad \Phi_{\Pi} = \sum_e I_{C,t}; \quad \Phi_H = \sum_t I_{H,t}$$

и

$$\Phi_M = \sum_t (I_{M,t} + I_{T,t}) + \sum_t I_{C,t} + \sum_t I_{H,t},$$

где $I = I_{M,t} + I_{T,t} + I_{C,t} + I_{H,t}$ – технологическая структура инвестиций в t -м году: $I_{M,t}$ – стоимость машин, оборудования и инструментов в составе инвестиций в t -ом году; $I_{T,t}$ – стоимость транспортных средств в составе инвестиций в t -ом году; $I_{C,t}$ – стоимость строительно-монтажных работ в составе инвестиций в t -ом году; $I_{H,t}$ – стоимость затрат на научные исследования и разработки в составе инвестиций в t -ом году (в т.ч. лицензии, патенты, НОУ-ХАУ).

Видовая структура основного капитала может быть представлена в виде:

$$\Phi = \Phi_A + \Phi_{\Pi} + \Phi_H,$$

где $\Phi_A = \Phi_M + \Phi_T$ – активная часть фондов: Φ_M – машины и оборудование; Φ_T – транспортные средства. $\Phi_{\Pi} = \Phi_3 + \Phi_C$ – пассивная часть фондов: Φ_3 – здания; Φ_C – сооружения. $\Phi_H = \Phi_{\Pi} + \Phi_{\Pi}$ – нематериальные активы: Φ_{Π} – результаты НИОКР и инновации; Φ_{Π} – прочие нематериальные активы (геологоразведочные работы и т.п.).

В таком представлении наукоемкость основных инвестиций в основной капитал:

¹ Здесь для упрощения не указывается выбытие фондов.

$$H_{I,t} = \frac{I_{II,t}}{I_t},$$

а основных фондов

$$H_{\Phi} = \frac{\Phi_H}{\Phi} = \frac{\sum_t I_{II,t}}{\sum_t I_t}.$$

В свою очередь наукоёмкость элементов технологической структуры инвестиций в t -ом году представляется как:

$$H_{I,M,t} = \frac{I_{M,t}}{I_{M,t}}, \quad H_{I,C,t} = \frac{I_{C,t}}{I_{C,t}},$$

где: $I_{M,t}$ – затраты на НИОКР и инновации в структуре затрат на производство машин и оборудования, инвестируемых в t -ом году; $I_{C,t}$ – затраты на НИОКР и инновации в структуре затрат на строительные-монтажные работы в t -ом году.

В соответствии с данными межотраслевого баланса России за 1995 г.¹ наукоёмкость выпуска продукции отрасли «строительство» составляла 0,035%, а продукции машиностроения – 0,3% (при средней величине по промышленности – 0,17%). В результате средневзвешенная величина наукоёмкости инвестиционной продукции составила около 0,1%.

Другой оценкой наукоёмкости инвестиций в основной капитал в определенном году может служить доля стоимости накопленных результатов научно-технической деятельности в структуре валового накопления основного капитала. В том же 1995 г. она составляла 3,7%.

Качество основного капитала и параметры конкурентоспособности экономики

Ранее нами было отмечено, что основной качественной характеристикой основных фондов экономики России является по консервативная отсталость.

Она, в свою очередь, стала результатом долгосрочных накоплений инвестиций одного консервативного уровня (технологической структуры).

¹ Источник МОБ-СНС ИМЭИ за 1995 г. при Минэкономике России.

Основными свойствами такого вида капитала является инерционность реакции объемов и структуры затрат на производство и реализацию продукции.

Это положение распространяется как на пропорции долей продукции промежуточного и конечного потребления и затрат основного и оборотного капитала, уровень удельной ресурсоемкости производства, так и на соответствующую структуру выпуска продукции.

На этапах равномерной динамики роста инерционность такой экономики проявляется в экстенсивном характере взаимосвязей затрат и результатов. Так, с начала 70-х годов темпы роста основных макроэкономических характеристик развития страны можно было с достаточной точностью определять по темпам роста энергопотребления и объемам грузоперевозок.

На этапах с резкой переменной тренда экономической динамики (переход от роста к падению или от падения к росту) инерционность консервативной технической базы экономики сказывается в слабой эластичности реакции объемов и структуры ресурсопотребления на эти изменения, которые определяются различиями в соотношениях их прямых (технологических) и косвенных и условно-постоянных долей.

При существенных различиях в видах и размерах условно-постоянной части текущих расходов в отдельных отраслях и производствах, определяемых уровнем общецеховых и общезаводских расходов, их общей особенностью является высокая доля условно-постоянных затрат топливно-энергетических ресурсов¹

К началу рыночных преобразований экономики России в большинстве наиболее энергоемких отраслей доля прямых (технологических) затрат составляла около 60%. Остальная часть приходилась на условно-постоянные косвенные затраты (общецеховые, заводские), включающие энергоснабжение производственной инфраструктуры (складские помещения, очистные сооружения, силовые установки и т.п.).

¹ Доля условно-постоянных затрат сырья и материалов в экономике России многократно меньше и за счет их прямых технологических расходов эластичность реакции их динамики на переходные изменения экономического роста достаточно высока.

Различия в технологических уровнях производства определяют сложившиеся различия долей условно-постоянных затрат в отраслях и производствах: в нефтедобывающей промышленности – около 55%, в деревообрабатывающей и целлюлозобумажной – 34%, в машиностроении – 32%, в пищевой промышленности – 30%, в легкой промышленности – 27%, в промышленности строительных материалов – 14%, в газовой промышленности – 12%. В целом по промышленности условно-постоянные расходы составляли около 40%, а в реальном секторе экономики – около 30%.

Важным фактором, определяющим динамику энергопотребления в национальном масштабе, является инерционность энергозатрат в сфере обращения, жилищно-бытовом секторе и домашних хозяйствах.

Их доля в энергопотреблении в 1991 году составляла около 26%, с 1993 года она стабилизировалась на уровне 32,5-33,5%.

Аналогичное положение складывается с потреблением топлива, где условно-постоянная доля его потребления колеблется от 35% в легкой промышленности до 15% в электроэнергетике, а в целом по промышленности составляет около 30%. В реальном секторе – около 25%, а в целом в национальной экономике (с учетом коммунально-бытового сектора и домашних хозяйств) около 37%.

В результате действия указанных факторов достаточно закономерным выглядит наше положение о неадекватности динамики изменений спроса на электроэнергию и топливо относительно изменений объемов производства и соответственно загрузки мощностей, как на отрицательной, так и на положительной фазах циклического развития экономики.

Благодаря этому на траектории падения объемов производства и уровня загрузки мощностей удельные затраты электроэнергии и топлива на единицу продукции (рубль произведенной продукции) должны вырастать, а на траектории их роста за счет загрузки мощностей – соответственно снижаться. С учетом общего уровня технологического уклада производства эта тенденция должна наблюдаться на макро-уровне (энергоемкости и топливемкости ВВП), на отраслевом уровне и на уровне отдельных производств.

Анализ данных Госкомстата России о динамике соответствующих показателей подтверждает высказанное положение.¹

Так, в период наиболее резкого падения всех макроэкономических показателей (с 1991 по 1995 год) объемы ВВП в России снизились на 37,8% и промышленного производства на 50,3%, а потребление электроэнергии на 21,6%, тепловой энергии на 21,3% и первичных энергоресурсов на 26%.

То есть в этом периоде на 1% падения объемов ВВП приходилось 0,57% падения спроса на электроэнергию, 0,56% падения спроса на тепловую энергию и 0,69% на первичные энергоресурсы. Сопоставление соответствующей динамики падения производства² и спроса на энергоресурсы показывает, что в том же периоде: на 1% падения объемов производства приходилось всего лишь 0,43% падения спроса на электроэнергию, 0,42% падения спроса на тепловую энергию и 0,52% падения спроса на первичные энергоресурсы. В период умеренного снижения основных экономических показателей (с 1995 по 1998 г.г.) динамика спроса на энергетические ресурсы была еще менее эластична.

В целом на всей отрицательной траектории экономического развития (с 1992 по 1998 г.г.) на 1% падения объемов ВВП приходилось 0,75% падения спроса на электроэнергию, а на 1% падения объемов производства – 0,58%.

За счет этого фактора с 1990 года по 1995 год энергоемкость ВВП выросла на 18,8%, электроемкость на 26,8%, а топливеемкость – на 28,5%. При этом удельный расход электроэнергии (киловатт-час/тонн) при добыче нефти вырос на 17%, при добыче угля – на 10%, при переработке нефти – на 38%, при выплавке электростали – на 4%, при прокате черных металлов – на 12,4% и при производстве синтетического каучука на 7%. В

¹ Российский статистический ежегодник 2000 г.: Стат. сб./ Госкомстат России – М., 2000. Промышленность России 2000: Стат. сб./ Госкомстат России – М., 2000.

² Без учета потребления энергоресурсов социальной сферой и домашними хозяйствами.

том же периоде удельный расход условного топлива (кг/тонн) при переработке нефти возрос на 28,9%, при выплавке чугуна – на 3%, при производстве проката черных металлов на 12,3%.

Приведенные выше положения, с учетом сохранения действующего технологического уклада отраслей реального сектора экономики, дают основания для предположения о симметричности изменений динамики энергопотребления при переходе на положительную траекторию роста.

Анализ динамики ресурсопотребления на макроэкономическом, отраслевом и продуктовом уровне с 1998 года подтверждает данное положение.

Так, с ростом с 1998 года по 2000 год производства (в основном за счет загрузки существующих мощностей) на 8,3% и ВВП на 6,3%, спрос на электроэнергию возрос лишь на 0,5%, в том числе на первичные энергоресурсы на 0,7%. Благодаря этому фактору удельный вес затрат на электроэнергию снизился во всех без исключения отраслях промышленности: в нефтедобыче на 67%; в машиностроении, в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – на 37%; в пищевой промышленности – на 35%; в легкой и нефтеперерабатывающей промышленности – на 30%; в химической и нефтехимической – на 28%; в черной металлургии – на 25%; в цветной металлургии – на 15% и в промышленности строительных материалов – на 14,5%. Аналогичная картина складывается с динамикой удельных расходов топлива, где наибольшее снижение было получено в легкой промышленности – 46,7%, в машиностроении – на 36,1%, химической и нефтехимической – на 32,5%. В среднем по промышленности это снижение составило около 30%.

В этом периоде удельный расход электроэнергии на переработку тонны нефти снизился на 4,2%, на производство тонны электростали – на 4,8%, на тонну проката черных металлов – на 3,4%, на производство тонны синтетического каучука – на 9,8%. Одновременно произошло снижение удельного расхода топлива при переработке нефти – на 1,5%, при производстве чугуна – на 0,6%, при прокате черных металлов – на 3,5%.

В результате этих явлений электроемкость ВВП с 1998 года по 2000 год снизилась на 8%, а топливоемкость на 3,4%. При этом на 1% роста ВВП приходилось 0,22% повышения спроса на электроэнергию и 0,76% повышения спроса на топливо, а на 1%

роста производства приходилось 0,17% роста спроса на электроэнергию и 0,59% повышения спроса на топливо.

Такое снижение ресурсоемкости российской экономики, а тем самым – и повышение ценовой конкурентоспособности, вызванное ростом масштабов производства на фоне отмеченного ухудшения технологической базы¹, имеет временный характер. Ограниченность действия этого фактора определяется затуханием всплеска мирового спроса на ТЭР и энергоемкую продукцию и исчерпанием возможностей эффективной загрузки имеющихся мощностей.

Перспективы устойчивого экономического роста, адекватные ресурсному потенциалу России, вызывают необходимость переориентации промышленной политики на производство продукции, обеспеченной перспективным спросом на внутреннем и внешнем товарных рынках.

Материальной основой такого производства должна стать прогрессивная технологическая база, способная путем эффективного использования природных ресурсов и научно-технического потенциала, обеспечить конкурентные преимущества отечественных производителей.

Вместе с тем, создание таких условий возможно лишь на основе подчиненности государственной структурной, промышленной, инвестиционной и инновационной политики целям и задачам обеспечения конкурентоспособности отечественной экономики.

¹ Согласно данным Госкомстата России доля отпущенной инновационной продукции в общих объемах отгруженной продукции промышленности с 1998 г. по 2000 г. резко снизилась.