

Научно-исследовательский университет
Высшая школа экономики

И.Д. Иванов

РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОТКРЫТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Общество сохранения
литературного наследия

Москва
2011

УДК 338(470+571)
ББК 65.9(2Рос)
И20

*Книга издана при поддержке
ЗАО «Международная калийная компания»,
ЗАО «Экспоцентр»
и Торгово-промышленной палаты России*

Иванов И.Д.

Российские предприятия в открытой рыночной экономике. —
М.: О-во сохранения лит. наследия, 2011. — 352 с. — ISBN 978-
5-902484-38-7.

Агентство СІР РГБ

Книга обобщает первые итоги деятельности российских предприятий в пореформенной открытой рыночной экономике России. Обобщаются основные параметры складывающегося национального рынка страны, развития форм собственности и управления ею, конкуренции, рынков капитала и труда. В порядке международных сопоставлений анализируются отечественный экспорт и импорт, проблемы импортозамещения, модернизации экономики, арсенал средств защиты интересов российских производителей и потребителей, иностранные инвестиции, итоги последнего кризиса, инфраструктура внешнеэкономических операций и их кадровое обеспечение. Даются характеристики основным торговым партнерам России. Самостоятельной темой в работе проходит диалог российского бизнеса и власти, который пока должным образом не налажен. Автор ратует за более активное использование внутреннего рынка России как главного фактора ее дальнейшего развития.

ISBN 978-5-902484-38-7

© И.Д. Иванов, 2011.

© Общество сохранения литературного наследия (ОСЛН), 2011.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ	5
Глава I. РОССИЙСКИЙ ПОРЕФОРМЕННЫЙ РЫНОК	
Хозяйственный потенциал	7
Рынок и регионы	38
Глава II. СТАНОВЛЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
Собственность: формы владения и распоряжения	51
Российский капитал и наемный труд	66
Конкуренция	76
Государственное предпринимательство	81
Менеджмент	90
Глава III. РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Внешние факторы в воспроизводственном процессе	99
Анатомия российской конкурентоспособности	107
Барьеры против российского экспорта	132
Российский импорт и ВТО	150
Критерии и практика разумного импортозамещения	169
Глава IV. ИНОИНВЕСТИЦИИ, ИНФРАСТРУКТУРА И ГЕОГРАФИЯ ОПЕРАЦИЙ	
Иностранный капитал в России	191
Российская корпоративная экспансия вовне	206
Инфраструктура для бизнеса	216
География международных операций	255
Глава V. БИЗНЕС И ВЛАСТЬ	
Бизнес: облик и социальная ответственность	277
Бюджетно-бюрократический капитализм	290
Использованная литература	319

SUMMARY

The book deliberates on the recent performance of the Russian corporate community upon its transition to open market economy. Under review are the main dimensions and potentials of the Russian domestic market, its regional differentiation, property control and management, competition, capital formation and labor. Referring to the respective international experience, the author x-rays the Russian exports and imports, import substitution, on-going modernization efforts, protection of the national businesses and consumers, investment inflows and outflows, the footprints of the last crisis, infrastructural and human capital support for foreign economic relations. The major Russian trade partners are under review too. The special section refers to the dialogue between business and officialdom, which is still inefficient. Summing up, the book calls for relying more on the Russian domestic market as the major pole of her development.

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

Недолгая пореформенная история России дает пока сугубо предварительные ответы об особенностях становления в ней рыночной экономики.

Не все составляющие нового уклада еще достаточно созрели, не все институты эффективно функционируют. Как нигде, в нашей стране эти процессы имели свою сложность и высокую цену. Приватизация покончила с социалистической собственностью, но не создала в стране полноценного предпринимательского класса: при наличии олигархата в нем пока крайне слабы мелкий и средний бизнес, а с ними и конкуренция. Внешний рынок затеняет внутренний, что нетипично для страны такого калибра, как Россия. Реформы исходили из примата скорее политики, чем экономики. Жизнь, а за ней и кризис опрокинули постулаты монетаризма как клише для подражания в преобразовании страны. Другими словами, мы пока в целом действительно заслуживаем брэнда экономики переходного периода.

Но тем важнее шаг за шагом отслеживать такой переход, живую ткань нового формирующегося строя, его марш к системообразующему развитию.

Эта книга о российских предпринимателях и для российских предпринимателей. При минимуме публицистики она посвящена прежде всего конкретному (пусть противоречивому) практическому опыту хозяйствования отечественного бизнеса в открытой рыночной экономике нашей страны — как на внутреннем, так и на внешнем рынке. При этом автор убежден, что главной задачей страны на будущее являются все-

мерное развитие, культивирование и государственная поддержка именно нашего внутреннего рынка и его целостности как основного и незаменимого источника богатства для всех россиян.

С учетом сказанного глава I книги имеет своей темой потенциал и региональную архитектуру российского рынка, глава II — эволюцию на нем системы собственности, особенности накопления капитала, конкуренции, отношений труда и капитала и корпоративного менеджмента, главы III и IV — российское внешнеэкономическое предпринимательство, его инфраструктуру и географию, в том числе применительно к евразийскому статусу страны. Глава V, в свою очередь, разбирает взаимоотношения бизнеса и власти страны, требующие постоянного диалога сторон, где отечественный предпринимательский класс должен не только иметь свой голос, но и быть услышанным. В противном случае наша экономика может столкнуться с риском ее мутации из рыночной в бюджетно-бюрократическую.

Автор выражает глубокую благодарность всем своим друзьям и коллегам, способствовавшим советом и помощью рождению этой книги.

Работа над исследованием была завершена 1 апреля 2011 года.

Глава I

РОССИЙСКИЙ ПОРЕФОРМЕННЫЙ РЫНОК

Национальное богатство России, питающее отечественный рынок, оценивалось Росстатом в 2009 г. в 97,6 трлн. руб., что выглядит достаточно представительным в международном плане. Однако счет Росстата заметно занижает этот потенциал как по величине, так и по качеству, ибо включает только произведенные нефинансовые активы (основные фонды, незавершенное строительство и материальные оборотные средства), но не остальные его элементы, т.е. природные ресурсы, накопленное домашнее имущество, а главное — нематериальные активы, особенно интеллектуальную собственность как наиболее современную разновидность богатства¹.

Ряд экспертов склонен увеличивать реальный размер национального богатства России также и на «теневую» его часть, с учетом всех компонентов которого оно возрастало бы примерно в 1,5 раза. К сожалению, такие расчеты делались сравнительно давно и не получили официального продолжения, хотя хозяйственный потенциал страны требует и его сводного обобщения, и поэлементной детализации.

1. Хозяйственный потенциал

Геополитически — это, прежде всего, размер российской территории, занимающей седьмую часть зем-

ной суши протяженностью государственной сухопутной границы 12 тыс. км и соседством с 20 странами мира. Такие размеры и конфигурация выводят Россию на позиции крупнейшей территориальной державы мира, тем более что к этой суше экономически примыкают пространства российского континентального шельфа, имеющего свое продолжение в Арктике.

Разумеется, вся эта территория обжита весьма неравномерно (53% Российского Севера осваивают всего 6% населения), а Арктический шельф еще предстоит юридически закрепить. По плотности такого освоения (8,3 жителя и 1,65 млн. руб. ВВП на каждый квадратный километр) Россия остается пока «полудевственной» частью мира. Сельскохозяйственные угодья составляют в ней всего 13% территории, тогда как леса — 57%², причем лесных дорог в расчете на 1 га у нас в 20 раз меньше, чем это необходимо для устойчивого лесопользования. Кроме того, распад СССР заметно сократил выходы страны к незамерзающим морям (даже в летнюю навигацию Северный морской путь целиком проходят лишь отдельные караваны), оставил часть границ необустроенными и породил Калининградский эксклав.

Достаточно часто это вызывает претензии отдельных зарубежных аналитиков и даже политических деятелей если не на сами части российской территории, то на их «делимое» (концессионное) освоение. Однако границы нашей страны определены, суверенны и подобные надуманные претензии не имеют под собой каких-либо оснований. Любая территория по-своему полезна и имеет свою ценность. Слабообжитых районов немало и в других странах мира (север Канады, Аляска, Лапландия, Сахара, Бразильская сельва, Па-

тагония, Центр и Запад Австралии и т.д.), и международное право не выделяет их в какие-то особые категории. «Плохих или недоходных мест на Земле нет, — справедливо подытоживает Н. Ключев, — случается лишь их неверное использование. Бедный минеральными ресурсами район может быть источником биологического разнообразия, рекреационных ресурсов, первозданной природы, эффективной транзитной территорией, геополитическим буфером, вместилищем отходов, наконец, пространственным ресурсом будущего» и т.д.³

Территориальная обеспеченность надежно сочетается на российском рынке с природно-ресурсной. Россия располагает примерно 1/3 мировых запасов минерального сырья, в том числе углеводородного, 50% черноземов⁴, ресурсами пресной воды планетарного масштаба, потенциалом освоения возобновимых источников энергии в 4,5 млрд. т у.т. в год. В порядке воспроизводства природных общественных благ 21% российских лесов планеты, кроме заготовки в 90 млн. плотных м³ древесины (3-е место в мире), связывают выбросы CO₂ в атмосферу с их переработкой через фотосинтез в кислород, что дает миру чистый экологический эффект примерно в 11 млрд. долл. в год. Велики и биоресурсы прибрежных морей и внутренних водоемов с годовым уловом в 3,7 млн. т⁵.

Это конечно же отнюдь не «ресурсное проклятие», а очевидное располагаемое богатство. Другое дело, что значительная часть российских природных ресурсов расположена пока вне их инфраструктурной доступности, различна по качеству, а ряд из них дефицитен. В стране не хватает собственного марганца, хрома, бокситов, титана, ртути, цинка и особенно урана. Био-

логическая продуктивность российской пашни в 2,2 раза ниже, чем в ЕС, и в 2,5 раза ниже, чем в США, коэффициент отбора нефти из пластов равен всего 28%, из 28 трлн. м³ газа, которыми располагает «Газпром», рентабельны к добыче при нынешнем уровне техники всего 8–9 трлн. и т.д.⁶

К сожалению, оборотной стороной ресурсного изобилия в России стала также и рукотворная ускоренная *амортизация природы*. Свертывание геологоразведки лишило страну за последние двадцать лет 6 млрд. т ресурсов условного топлива. Энергоемкость экономики России в 2–3 раза выше, чем в странах ОЭСР, аварии и утечки на нефтепроводах обходятся в 23–24 млн. т нефти в год, а сжигание газа в факелах — еще до 40 млрд. м³⁷. Несмотря на мощные природные очистные механизмы, ухудшается экология страны. В 2009 г. сброс загрязненных сточных вод в стране составил 17,1 млрд. м³, загрязняющие выбросы в атмосферу — 20,3 млн. т⁸. В сфере землепользования в стране удобряется только 1/3 посевов, практически прекращены известкование закисленных угодий и мелиорация, что нарушает баланс плодородия почв.

Страна делится по 1/3 своей территории по уровню ее экологического благополучия, неблагополучия и переходную зону. Возможное «глобальное потепление» сверх 2° С конечно же позволило бы сократить отопительный сезон, продвинуть агробизнес на север и, возможно, открыть для регулярной навигации Северный морской путь. Но это же умножило бы число природных катастроф, вызвав засухи в ряде зон уверенного земледелия, продвижение на север вредителей и болезней, а главное — частичное таяние вечной мерзлоты с ущербом для инфраструктуры и выбросом

в атмосферу метана, в 20 раз более экологически вредного, чем CO₂.

Такое нерациональное природопользование имеет для страны свою цену. Потери от погодноклиматических изменений составляют в России, по оценке МЧС, около 0,07–0,15% ВВП в год⁹, а в 2010–2011 гг. ввиду лесных пожаров и ледяных дождей были еще значительнее. Показателен в этой связи «индекс подлинного прогресса» (*genuine progress indicator*), рассчитываемый ООН и сопоставляющий рост ВВП с объемом затраченных на это ресурсов и сопряженной деградацией окружающей среды, который при росте ВВП в 2007 г. в 7,4% показал для России одновременную чистую потерю отечественного богатства в 13% пунктов ВВП. То, что аналогичные минусовые значения имели в те же годы США, Канада, Австралия и другие ресурсоизобильные государства (а КНР вообще закрыла такую статистику), вряд ли может служить для нас утешением¹⁰.

Наконец, нельзя исключить, что тот или иной наш важный на сегодня природный ресурс может оказаться со временем менее востребованным ввиду прогресса техники или изменений в географии мировой торговли. Уже давно, например, стоит под вопросом целесообразность освоения медного Удоканского месторождения. Мировой рынок газа в перспективе будет формироваться на базе не локализованных газопроводов, а упускаемого нами из вида свободно транспортируемого СПГ и т.д. Таким образом, природный потенциал страны экономически является варьируемым понятием, не говоря уж о том, что он имеет свои пределы. *Вопреки прежним оценкам Россия становится страной заметно дорожающих ресурсов.*

Преобладающим трендом при становлении рыночной экономики в России является и то, что как сами природные ресурсы, так и предоставляемые на их базе общественные блага постепенно коммерциализуются, пополняя собой круг пусть специфических, но товаров (вода природных водоемов, приватизируемая земля, рекреационные ресурсы и т.д.).

Неоднозначной оценки заслуживают и *трудовые (человеческие) ресурсы России*, тем более что они непосредственно входят в состав производительных сил страны и одновременно являются стороной рыночных трудовых отношений. Эти ресурсы по состоянию на 2009 г. определялись в 94,2 млн. чел. (включая 2,7 млн. мигрантов). В принципе этого достаточно для нынешнего уровня развития страны, ибо по состоянию на 2010 г. Россия имела в резерве 7% безработных, а в народном хозяйстве продолжает работать каждый четвертый пенсионер в возрасте до 72 лет и каждая вторая пенсионерка в возрасте до 60 лет¹¹. Однако российский рынок труда крайне специфичен и имеет свои особые объемные, пространственные и качественные особенности.

Во-первых, страна стоит перед перспективой сокращения располагаемого контингента рабочей силы, в том числе как эха «шоковой терапии» 1990-х годов. За последние полтора десятка лет даже без войн и эпидемий страна потеряла таким образом 12 млн. чел. Более того, по официальным и экспертным оценкам, к 2020 г. население России может сократиться еще на 9 млн. чел. и к 2025 г. — на 13 млн. чел., причем эта убыль сфокусируется в основном в трудоспособном и фертильном возрасте¹². Такой тренд могли бы нейтрализовать либо рост производительности труда, либо

внутренняя миграция рабочей силы. Но, несмотря на рост такой производительности, в последнее время она пока остается в промышленности в 5 — 6 раз ниже, чем в США, а в сельском хозяйстве этот разрыв еще более значителен¹³. Внутренняя же миграция идет в России ныне вдвое медленнее, чем в СССР (из-за проблем с транспортом и дороговизной нового жилья), и сводится, к сожалению, в основном к оттоку населения из Сибири и Дальнего Востока. За последние двадцать лет Сибирь покинули 5 млн. человек, Дальний Восток за последние десять лет — 720 тыс., или 10% его населения, причем в основном это лица трудоспособного возраста¹⁴.

Во-вторых, ухудшается и качество отечественной рабочей силы. Конечно же, страна вправе похвастать своей сплошной грамотностью: 34% лиц с высшим образованием и 39% — со средним образованием, более чем миллионным ежегодным выпуском специалистов вузов, армией 760 тыс. ученых (хотя их число за последние двадцать лет сократилось вдвое)¹⁵. Однако излишне большая часть специалистов перетекает из реального сектора и науки в сферу услуг (зачастую с потерей квалификации), массив квалифицированной рабочей силы стареет, уровень образования заметно снижается (см. также § 4, гл. 3).

«В XXI веке основой экономического благополучия становится интеллект, а важнейшим ресурсом инновационного развития — человеческий капитал, — указывал Президент России Д.А. Медведев. — Мы построим передовую, сильную и процветающую Россию лишь в том случае, если в полной мере раскроем интеллектуальный потенциал нации»¹⁶, а в качестве главного достоинства россиян многие опросы отда-

вали первенство трудолюбию¹⁷. Однако доля расходов на воспроизводство человеческого капитала России несравнимо меньше, чем в развитых странах, которые вкладывают в человеческий капитал до 70% своих инвестиций, тогда как в физический — не более трети¹⁸. В итоге по индексу человеческого развития, исчисляемому ООН, Россия опустилась ныне на 71-е место в мире, пропустив вперед не только страны ОЭСР, но и, например, Албанию.

Эти прорехи трудового фронта отчасти компенсируются иммиграцией, и только в 2009 г. в Россию въехало на работу 2,4 млн. чел. Вопреки расхожему мнению она по преимуществу остается русско-славянской (68% за 1992–2009 гг.), хотя именно возвращение русских (60%) для натурализации на свою историческую Родину бездарно отягощено у нас надуманными формальностями. В остальной своей части иммиграция отличается низкой квалификацией (40% этих лиц в 2009 г. работало в строительстве и 17% в торговле), сосредотачивается в мегаполисах в обход трудодефицитного агробизнеса (6,6%) и обрабатывающих отраслей (9,9%). У страны пока еще нет продуманной иммиграционной политики, квоты определяются «на глазок» без прямой привязки к конкретным потребностям, дешевый труд мигрантов подавляет технический прогресс и культуру производства.

К сожалению, у нас игнорируются как позитивный зарубежный опыт заботливого воссоединения соотечественников (Израиль, КНР, Ирландия, Германия, Армения) и неоседлого привлечения мигрантов по временным трудовым контрактам (например, при жесткой регламентации даже для единоверцев в странах Персидского залива), так и явные иммигра-

ционные промахи Западной Европы, допустившей компактную семейную натурализацию иммигрантов в мегаполисах, что, как одно из последствий, породило среди них бытовое иждивенчество, криминал и межконфессиональные конфликты. «Грамотная» же иммиграция в Россию (из развитых стран) составила в 2008 г. всего 20,8 тыс. чел. Соответственно, не прекращая иммиграцию в разумных пределах, предстоит отстроить ее более цивилизованно и с учетом подлинных интересов страны¹⁹.

Выход из демографического тупика видится в том же повышении производительности труда и улучшении управления трудовыми ресурсами, но к чисто трудовым проблемам в России добавляются высокие уровни заболеваемости, алкоголизма, наркомании, травматизма. Идет падение престижа профессий ученого, инженера и конструктора, из России уже выехало более миллиона высококвалифицированных специалистов. К сожалению, приходится согласиться с С. Роговым, что в России «происходит не только деиндустриализация экономики, но и деградация человеческого капитала»²⁰. Кстати, *труд в России дорожает, и его прежняя дешевизна по международным меркам уходит в прошлое*. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата за последние десять лет возросла 65 до 544 долл.²¹ Что, пожалуй, еще сохранилось, — это отсутствие эффективных профсоюзов, выражающееся в рыночных условиях в заметном сокращении членства в них.

Если страна пока еще более или менее обеспечена трудом, то этого нельзя сказать о капитале, выступающем основой рыночного хозяйствования и модернизации экономики России.

При достаточно высокой доле сбережений в ВВП в 28–36% за последние десять лет норма инвестирования в основной капитал колебалась в России в диапазоне всего 16–21% при отношении валового накопления основного капитала к валовым сбережениям в 47–69%, хотя и с небольшим ростом к концу периода²². И хотя норма накопления во многих странах также не превышает 20%, российская маржа между сбережением и накоплением остается рекордной. Статистически из 45 развитых стран мира Россия (обеспечивая лишь 17% объема валового накопления основного капитала от уровня США) занимает среди них по этому показателю 40-е место, опережая лишь Албанию, Турцию, Боснию и Герцеговину, Сербию, Черногорию и Македонию²³. По динамике инвестиций мы уступаем Болгарии, Венгрии, Латвии, Литве, Словакии и Эстонии, а норма накопления в России в 2009 г. упала даже сильнее, чем экономика в целом, внося в ВВП отрицательный вклад в размере 9,6% пункта.

Такому феномену, однако, есть свои объяснения.

Во-первых, это сама структура инвестиционных ресурсов страны, из которых собственно бизнес формирует лишь их половину. Из этой половины, по подсчетам С. Мицека, до стадии капитализации в свою очередь доходит всего 30% собственных средств, ибо до 20% у бизнеса отнимают налоги, а остальные 50% либо выводятся из национального капиталобразования в форме потребления, либо вывозятся за рубеж²⁴. Примерно 30% ресурсов перераспределяется через бюджет, но в отличие от многих зарубежных государств, где он до половины расходной части выступает как донор развития, российский бюджет таковым не является, ибо из его доходов на нужды национальной

экономики было ассигновано в 2010 г. не более 10%. Что же касается амортизации, то ввиду ее растянутых сроков, отсутствия нелинейного списания и инфляции она существенно утратила свою прежнюю воспроизводственную функцию и значима ныне, скорее, лишь для определения фискальной нагрузки. Наконец, около 20% в фонд накопления вносят домашние хозяйства, чьи пропорции сбережения и накопления являются наиболее гибкими, однако большинство из них не имеет свободных располагаемых доходов для того, чтобы стать инвесторами.

По подсчетам А. Абрамова, реальный инвестиционный потенциал с активами 25 тыс. долл. и выше имеют в России лишь 2 млн. домохозяйств из 52,8 млн., или 3,7%, а на бирже играет всего 1% российского населения (в Индии в 6 раз больше, в КНР – 70 млн., или 7%, от экономически активного населения, в США – 80–100 млн., в том числе 10 млн. пенсионеров)²⁵. Депозиты населения в банках индивидуально невелики, носят преимущественно краткосрочный характер, обесцениваются отрицательными ставками процента, а к другим формам инвестирования (пенсионные фонды, паевые фонды, ценные бумаги и т.п.) население относится с опаской, предпочитая приобретение недвижимости и транспортных средств.

Для модернизации России требуется доля накопления в ВВП не менее 30%, но этот рубеж пока остается недостижимым.

Во-вторых, накопление капитала идет в России во многом через различные формы ренты, а не за счет добавленной стоимости в процессе труда. Это разновидности земельной ренты (коль скоро в стране введена частная собственность на землю), транспортная, тех-

нологическая рента от инноваций (пока незначительная), роялти за использование промышленной собственности, процентные и иные доходы по ценным бумагам и т.д. Для рантье же получение ренты в российских условиях очень часто совершенно не связано с эффективностью хозяйствования, и она проедается. В частности, наш фондовый рынок дает для отечественного накопления всего около 1%. Однако в России сложились и свои рентоподобные платежи, как то: рэкет, административная рента (использование властных полномочий, коррупция), рента за доступ к ресурсам, в том числе территориальным, и к информации и т.д., причем только коррупционные платежи оцениваются в сумму до триллиона рублей в год, а одна только административная рента – в 0,5% ВВП (в отдельных регионах – кратно больше). В целом этот перераспределительный механизм, правовой или криминальный, существенно сдерживает накопление, ограничивая его и загоняя многие рентные доходы в тень.

В-третьих, это мифологемы управления рынком, которых до сих пор придерживается либеральный экономический блок во власти. Следуя монетаристским рецептам, он пытается *управлять народным хозяйством прежде всего через финансовую надстройку, отдавая приоритет не экономическому росту, а подавлению инфляции, причем в ее монетарном понимании* (хотя в России она является в действительности инфляцией издержек и питается слабостью конкуренции и ценообразованием естественных монополий). Центральный банк и Минфин России прибегают для этого к масштабному связыванию денежной массы в стране через удорожание денег и вывод ее в зарубежные ценные бумаги или в валютные резервы. Подробнее анализ такой политики

дается в главе III работы, а применительно к накоплению она лишает отечественный рынок необходимой ликвидности, причем прежде всего в части «длинных денег», т.е. долгосрочных вложений, необходимых для формирования не оборотного, а именно основного капитала. В этой связи предложение денег в России вполне и с пользой могло бы даже опережать экономический рост, и кризис наглядно показал всю опасность такого «инвестиционного голода».

Однако уровень монетизации в России (отношение агрегата M_2 к ВВП) остается крайне низким (29–33% по оценкам соответственно МВФ и МБРР против 71–72% для США, 110% – Германии, 125% – Великобритании, 162–154% – Канады и 201–150% – КНР). Сама структура денежной массы остается при этом искаженной за счет агрегата M_0 (наличных денег) в 28%, что гораздо выше, чем в странах ОЭСР, преобладания «коротких» (M_1) и дефицита «длинных» денег (агрегаты M_2 и M_3). В предкризисный период примерно каждые три эмитированных рубля из четырех были так или иначе «стерилизованы».

Если что и стало важнейшим для государства на послекризисном этапе, то это опять же не экономический рост, а сбалансирование бюджета за счет повышения налогов (т.е. дополнительных вычетов из фондов накопления) при крайне ограниченном их возврате в реальный сектор. Наше бюджетирование не обусловлено критериями производительности и эффективности даже там, где оно связано с капиталобразованием, и потому дает весьма ограниченный мультипликативный эффект. Как отмечают В. Зубов и В. Иноземцев, при росте расходов на дорожное строительство дорог в стране строится все меньше. При подведении ито-

гов федеральных целевых программ не оцениваются показатели их реализации. «То есть цель бюджетного процесса в современной России – выделение и расходование денег, но не получение результата»²⁶. Другими словами, нынешние власть и бюджет как минимум не поощряют накопление российского капитала, хотя и живут за его счет (см. также гл. V, 2).

После этого не покажутся случайными многочисленными банкротства и убытки в деятельности отечественных предприятий, их отлучение от кредитных ресурсов и искусственное перенаправление их заемных операций за рубеж (что означает тот же вычет из отечественного фонда накопления). Число убыточных организаций в России в 2009 г. составляло более 20 тыс. при сумме убытков в 1044 млрд. руб., что вкупе с банкротствами означает проедание накопленного капитала²⁷. На этом фоне выглядит неубедительным и огульное и альтернативное зазывание в страну иностранных инвесторов (подчас в ущерб отечественным), ибо их вклад в накопление в виде прямых инвестиций составляет всего 1%²⁸.

Изъятиями из национального накопления являются переводы мигрантов (19 млрд. долл. в год) и перевод прибылей по иностранным инвестициям (около 40 млрд. долл. в год). Подчас мы разоряем себя и бесконечными праздниками: только десять дней новогодних каникул 2011 г. обошлись стране в 840 млрд. руб. ВВП (в 2010 г. – 700 млрд. руб.)²⁹.

Наконец, ограниченность капиталообразования в стране коренится в слабости ее банковской системы. Абсолютное большинство из примерно тысячи российских банков являются малыми и средними, способными на обслуживание лишь текущих расчетов и

краткосрочных сделок, т.е. не выполняют своей функции: превращения сбережений населения и бизнеса в капитал. Не дошли через банки в реальный сектор и триллионные антикризисные вливания государства. В отличие от зарубежной практики не превратились у нас в долгосрочных инвесторов страховые компании и пенсионные фонды. Все эти институты рынка еще только предстоит достраивать.

Пока же в 2009 г. по следам кризиса валовое накопление основного капитала снизилось у крупных и средних предприятий на 18,2% (в полтора раза больше, чем после дефолта 1998 г.), у малого бизнеса – на 28,6%, а в ВВП – на 2% пункта³⁰.

Необратимый переход к рынку в России был закреплён масштабной *приватизацией* прежнего государственного имущества, в рамках которого ныне остается лишь примерно $\frac{1}{3}$ его объема. Статистика приватизации Росстата достаточно запутана, и полученная государством от нее сумма в 744,2 млрд. руб. За 1992–2009 гг. конечно же является лишь небольшой частью общей реальной стоимости приватизированных государственных активов³¹. Несмотря на ее во многом недобросовестный характер, в обществе и власти есть определенный консенсус в том, что пересмотр итогов приватизации был бы контрпродуктивным, и потому в данной работе автор останавливается прежде всего на качественном эффекте российской приватизации применительно к рынку, т.е. к обеспечению на ее базе свободы предпринимательства при гарантиях права собственности и свободы ценообразования.

Частная собственность уже вошла в жизнь практически каждого россиянина, но, согласившись с прива-

тизацией, общество, однако, вправе предъявить к ней свой серьезный счет.

Во-первых, переход к приватизации всегда имеет двуединую цель смены собственника как условие повышения эффективности хозяйствования. Но при приватизации «по Чубайсу» в стране создавался только собственник, но никак не рыночная среда. Эта мера имела прежде всего политическую цель обеспечения невозврата к прежнему советскому укладу, причем по возможности быстрее и в отрыве от целей эффективности. Другими словами, приватизаторы ставили перед собой прежде всего разрушительные цели, но, сломав социализм, они вместо этого разрушили экономический фундамент страны. Новые собственники оказались не эффективнее прежних, что наглядно подтверждают, например, итоги «либерального» управления РАО ЕЭС отечественной электроэнергетикой (добившегося полной оплаты электроэнергии потребителями, но запустившее материально-техническую базу отечественной электроэнергетики).

«Произошло одномоментное по историческим меркам (в сотни раз быстрее, чем в Европе и Америке) появление группы «эффективных собственников», — отмечает В. Лексин, — практически не обремененных ответственностью за эффективное и общественно ориентированное использование новообретенной или ранее общенародной собственности»³². В частности, из 775 тыс. объектов строительства, не завершено к 1991 г., позднее было завершено всего 11%³³. Приватизация явно продемонстрировала также отторжение ею «социалки», и если «провалы рынка», ассоциируемые с этим за рубежом, оцениваются в 15% ВВП, то России они обошлись гораздо дороже.

Во-вторых, *изгоняя из экономики социализм, реформаторы стали теснить из него также и государство как таковое*, хотя и жизнь, и основная часть мировых экономистов (кроме ультралибералов) отводят ему в хозяйстве свое место, причем не только «ночного сторожа», но и собственника и регулятора. То, что при экономических кризисах спасать бизнес, кроме национального государства, было некому, наглядно показали события 2008—2009 гг., в том числе и в России, с той лишь разницей, что проведенная либералами «деэтизация» обошлась нам дороже многих других стран, а регуляторное разоружение власти в 1990-е годы бурмангом обернулось обратным ростом бюрократии на рубеже XXI в.

В-третьих, получив в свои руки собственность бесплатно или необоснованно дешево, многие собственники предпочли грамотному менеджменту ее простое собирательство или, наоборот, разбазаривание. Отсюда — сброс «непрофильных» активов, нарушение связей между предприятиями, обналичка активов и ожидание «стратегического инвестора» (желательно зарубежного) для последующей прибыльной перепродажи. Не говоря уж о рое спекулянтов, так поступили даже такие крупные корпорации, как «Коркунов» и «Вимм-Билль-Данн» (и собирался сделать «ЮКОС»). Всячески поощрялась и «смычка» нарождавшегося российского капитала с иностранным (как антитеза разрыву такой «смычки» через государственную монополию внешней торговли в интересах социализма в 20-е годы), пока не выяснилось, что со стороны иноинвесторов такие взаимоотношения оказались не «братскими», а конкурентно-эгоистическими. Наконец, легко доставшееся национальное богатство про-

воцировало паразитическое потребление, будь то на Рублевке или в Куршавеле.

В-четвертых, в силу ваучерных операций и залоговых аукционов приватизированная собственность с рекордной скоростью (ежегодное удвоение с 2001 г. числа российских долларовых миллиардеров) сконцентрировалась в немногих руках. Похоже, власть не стала ждать формирования в стране среднего класса как своей важнейшей и естественной социальной опоры, а сразу же сделала ставку на лояльных к ней олигархов. Для рынка это означало ускоренную концентрацию производства, в том числе внеэкономическими методами, и подавление конкуренции. Одновременно сложилась глубокая дифференциация доходов — в 16,7 раза — между крайними децильными группами населения, значительно ограничивающая общий рыночный спрос³⁴.

Наконец, новый предпринимательский класс не сумел выстроить на полученных активах многие необходимые сегменты и механизмы рынка, что до сих пор снижает степень зрелости российского капитализма. Это прежде всего слабая и дисперсная банковская система, ограниченная по функциям страхования, фондовый рынок, где постоянно обращаются не более 150 «голубых фишек», зачаточный рынок облигаций, малоразвитые формы таких операций, как лизинг, факторинг, ипотека, электронная торговля, а самое главное — недостаточные обеспечение и защита собственности. Все эти разнородные болезни роста, незавершенность преобразований, попытки механической (и в спешке) пересадки зарубежных институтов развитого рынка на несовершенный российский, умозрительные или эгоистичные советы зарубежных

«гуру» (при их некритическом восприятии реформаторами) достаточно заметно ограничили российский потенциал развития рыночных сил, причем центральными проблемами этого рынка стали спрос, технологическое отставание и региональная дифференциация хозяйственного пространства.

В своих инвестиционных, потребительских и государственных компонентах конечное потребление в России в 2009 г. составляло 29,2 трлн. руб., в том числе валовое накопление основного капитала — 8,3 трлн. и государственное потребление — 7,9 трлн. руб.³⁵ При этом потребление домохозяйств было слабым союзником рынка, ибо на 79,7% его формируют покупка товаров и услуг, 16,2% — социальные трансферты в натуральной форме и 4,1% — поступление товаров и услуг в той же натуральной форме³⁶, а рыночный спрос фокусируется, в основном, на товарах текущего потребления. Невелики и возможности его расширения, ибо реальные располагаемые доходы населения в 2005–2009 гг. выросли всего на 5%, резервы (вклады) физических лиц в банках составляли всего 7,5 трлн. руб., а суммы потребительских кредитов снизились — с 45 млрд. руб. в 2001 г. до 3,6 трлн. руб. в 2010 г., и по ним уже начались невозвраты³⁷. Наконец, сама покупательная способность населения в своей динамике и в пространственном плане непостоянна и, например, в ходе кризиса она снизилась в 66 регионах страны (до 1% в 10 регионах, 1–5% — в 20, 5–10% — в 18 и свыше 10% — в 18) и возросла в шестнадцати³⁸.

Поэтому представляет непосредственный интерес анализ факторов, работающих на ограничение, и, наоборот, расширение совокупного российского спроса.

Скорее всего, *быстрого роста потребительского рыночного спроса в России в ближайшей перспективе ожидать не стоит*, ибо население стареет, динамики производительности и доходов слабо коррелируют между собой, а в экономике сохраняются крупные массивы низкотоварного и даже натурального хозяйства. Конечно, с рынком российское общество восприняло идею консюмеризма, на глазах формируется современная модель потребления, но фактически в стране уживаются «две России» – общество потребления двух высших децильных групп (15% населения, 85% всех сбережений, 92% доходов от собственности и 96% покупок валюты)³⁹ и остальной социум, где потребление и спрос тормозятся и примитивизируются.

В структуре личных доходов первое место в 2010 г. закономерно занимала заработная плата (64,3%). Однако ее доля в личных доходах россиян снизилась до 2/3, и то же происходит с личными предпринимательскими доходами (9,8% и 10,3%) и доходами от собственности (4,6% и 9,4%). Соответственно, социальную динамику сейчас толкают вперед не трудовые доходы, а пенсионеры и получатели социальных трансфертов (11,8% в 2009 г. и 19,1% в 2010 г.), что грозит притормозить экономический рост через налоговый пресс⁴⁰.

Уже через год-два число пенсионеров в России превысит 31 млн. чел., к 2025 г. увеличится еще на 5–7 млн., а вместе с детьми к 2015 г. на десять работающих будет приходиться семь неработающих граждан⁴¹. Социальные ресурсы бюджета не беспредельны, и потому авангардную роль в социальном развитии должна вернуть себе заработная плата, но она остается относительно низкой, вплоть до появления «работающих бедных» (13,5 млн. и 19% рабочей силы), имеющих

доходы ниже прожиточного минимума⁴². Конечно же «повышение зарплаты, – как это справедливо трактует министр финансов России А. Кудрин, – должно быть следствием увеличения эффективности и результативности труда». Однако зарплата по международным меркам в России остается низкой (по доле в ВВП – 30%, что более чем вдвое ниже, чем в США, Японии, Германии или Великобритании) и, похоже, остается вне связи с нынешней производительностью⁴³. Сжимается даже средний класс – ядро потребителей в любом обществе, – который пока составляет всего около ¼ населения России (60–70% в странах ОЭСР), балансирует на нижней грани шестой децильной группы и состоит ныне по преимуществу из наемных специалистов, а не мелкого и среднего бизнеса. «До кризиса основным драйвером потребительского рынка был российский средний класс, – писал журнал «Эксперт». – Именно его неутомимая жажда покупать вывела страну на одно из первых мест в мире по динамике потребления. В кризис же средний класс потерял в доходах больше, чем все остальные социальные группы, и сократился до уровня 2000 года»⁴⁴.

Вообще-то среди россиян нет преобладающих эгалитаристских и иждивенческих настроений, и большинство из них считает, что за пределами государственного социального минимума каждый должен добиваться остального сам. Но, допуская существование экономического неравенства, они решительно выступают против его крайних проявлений. Остается фактом, что от реформ в России выиграли прежде всего две верхние децильные группы (20% населения). Россияне со средними (близкими к медианным) доходами не восстановили уровень благосостояния, а

наименее обеспеченные из них остались за чертой бедности. Конкретно на долю наиболее нуждающихся россиян (с доходами ниже бюджетного прожиточного минимума) приходилось в 2009 г. 13,26% доходов, но 24,30% потребительских расходов в стране, низкообеспеченных (1–3 БПМ) – 47,97% и 53,15%, низсреднезажиточных (3–7 БПМ) – 30,15% и 19,15%, среднезажиточных (7–11 БПМ) – 6,00% и 2,38% и богатых – 2,62% и 0,68% соответственно. Таким образом, складывается картина, что *спрос на российском потребительском рынке формируют прежде всего малообеспеченные граждане*, тогда как остальные даже не целиком пускают свои доходы в рыночный оборот⁴⁵, затрачивая средства на покупки за рубежом и на импорт, т.е. выводя этот ресурс из отечественного баланса спроса и предложения и тем сужая их.

Зоны застойного натурального и мелкотоварного хозяйства в России сохраняются на селе, в отдельных удаленных регионах и даже на окраинах мегаполисов, причем, вопреки логике развития рыночных отношений, они даже множатся. В основном это мелкие внегородские хозяйства, которые замыкаются на овощеводстве, садоводстве и животноводстве для собственных нужд и частично садовые участки горожан (из 50 млн. российских семей их имеют 44 млн.). На них в 2009 г. было произведено 81% картофеля, 71% овощей, половина шерсти, 23% яиц, но, конечно же, лишь часть такой продукции является товарной⁴⁶. Более того, в отсутствие действенной сбытовой кооперации эти хозяйства, как правило, отрезаны от рынка. Кроме засилья посредников (в том числе этнических), сама доля торговли на сельхозрынках в рознице России за последние 15 лет упала с 27% до 13%⁴⁷, уступая

свое место крупным торговым сетям, игнорирующим мелких производителей. Короче, пространство для повышения масштабов рыночного спроса через рутинные способы хозяйствования в России весьма незначительно.

По структуре *потребительский спрос постепенно упрощается*, продукты питания составляют в нем 48,6% против 7% по одежде и 2,7% по обуви. По оценке журнала «Эксперт», под влиянием кризиса потребитель (включая средний класс) начинает дрейфовать к дешевому функциональному потреблению. Идет вымывание качественных товаров примитивом и контрафактом, отказ от брендов, люксовых марок, растет число посещений магазинов, но не объемов покупок. Возрастают рационализм и экономия в потреблении, ситуационно обусловленные покупки вместо приобретения впрок. Менее качественные товары экономкласса теснят качественные (растительные масла вместо животных, низкокачественный белок, замороженные товары вместо охлажденных и т.п.)⁴⁸. Реальный спрос сокращает инфляция, являющаяся, по сути, налогом на потребителя. В итоге 57% опрошенных российских торговых организаций указали в качестве своей главной проблемы недостаточный платежеспособный спрос⁴⁹. При нормально функционирующей рыночной экономике это означало бы переход от рынка продавца к рынку покупателя. Однако в России этого пока не происходит ввиду необеспеченности прав этого последнего.

С учетом своих насущных потребностей в модернизации Россия могла бы стать громадным потенциальным рынком инвестиционных товаров и услуг. Даже при снятии прежнего ориентира на удвоение

ВВП внутренний рынок России прогнозируется (в текущих ценах) к росту с 48,8 трлн. руб. в 2010 г. до 71,7 трлн. в 2013 г.⁵⁰ при степени износа производственных мощностей в 2010 г. в 50%, и бизнес и власть стоят перед императивом существенного увеличения предложения на нем современной конкурентоспособной продукции, поддержанного масштабными инвестициями.

Однако и здесь Россия сталкивается с рядом очевидных ограничений, прежде всего по ассортименту и качеству предлагаемого к реализации продукта. Тогда как в странах ОЭСР идет переход от пятого к шестому технологическому укладу, наше хозяйство оснащено пока в основном производственными мощностями третьего и четвертого укладов. В послекризисном восстановлении доминирует не новое промышленное строительство, а наращивание производства на имеющихся мощностях при их степени загрузки в 2010 г. в 80%, но при коэффициенте обновления в 4% и выбытия — всего 1%⁵¹. Инерционной остается структура производства. Пропорции отгрузки товаров добывающих (примерно 13–15% ВВП) и обрабатывающих (около 19%) отраслей практически не меняются годами. Виды производств обособливаются друг от друга при крайне слабом перетоке капитала между ними, в том числе и потому, что его механизмом все еще не стал наш фондовый рынок. Растущую долю ВВП в этих условиях постепенно завоевывают лишь услуги (56%, но в странах ОЭСР 70–75%, хотя в КНР пока всего 40%) и недвижимость (11%)⁵², тогда как предложение продукции общего машиностроения составляет всего около 1 млрд. руб. в год⁵³.

При этом, по имеющимся оценкам, доля пятого технологического уклада в российском машиностроении составляет всего 21%, тогда как фонды четвертого, третьего и даже второго — 79%⁵⁴. Например, при крайнем разнообразии природных условий и коротком вегетационном периоде страна требует создания мощного парка сельхозтехники. Но его основная часть имеет возраст 12–13 лет. На тысячу га приходится всего 5,1 трактора (в 1990 г. — 10,6), на один зерновой комбайн — 291 га (ранее 152 га) и т.д.⁵⁵ Проблемным выглядит и будущее машиностроения, ибо сюда идет примерно в 14 раз меньше инвестиций, чем в ТЭК, в том числе в оптику и электронику в 26 раз меньше, а сами инвестиции в обрабатывающей промышленности медленнее реагируют на отдачу и резко колеблются по объему, когда зависят от реализации небольшого числа проектов.

Эти сложившиеся проблемы усугубляются неблагоприятными условиями финансирования, прежде всего высокой ставкой банковского кредита, его короткими сроками, а также слабой инфраструктурой оптовой торговли инвестиционными товарами, и такая торговля идет подчас «из рук в руки». «Если бы у меня был шанс на каком-то этапе привлечь дешевый капитал с большим сроком возврата, — обобщает свои проблемы генеральный директор мебельной фабрики «Марка» (г. Саратов) Е. Кац, — я бы построил новую фабрику с высокой производительностью труда. Но в связи с тем, что в стране высокая инфляция, а из-за этого нет длинных денег, я лучше буду делать мебель на тех станках, которые у меня есть, и быстрее ее продавать. Хотя, по идее, их через два-три года надо менять на более производительные»⁵⁶.

Существенным корректирующим фактором российского спроса может и призван стать государственный заказ как инструмент развития конкуренции и стимулятор качественного совершенствования продукции. В странах ЕС, например, он формирует 16% совокупного спроса. В России его масштабы пока меньше, хотя и постепенно возрастают (более 25 тыс. заказчиков и 260 тыс. поставщиков при перспективе оборота до 5 трлн. руб.). Однако механизмы отечественной контрактной системы не отлажены. Не хватает площадок для торгов, незначителен электронный оборот на них. Кодифицированы процедуры размещения заказов, но в части предконтрактной и послеконтрактной практики налицо все еще не более чем прообразы и отдельные элементы регулирования (см. гл. IV, 2). В целом же, хотя в сфере товаров производственного назначения начинает доминировать производственный оборонный заказ, процесс трансформации бюджетных средств в инвестиции и приобретаемые общественные блага в России достаточно перспективен⁵⁷.

Наши *воспроизводственные дисбалансы и неувязки на стадии становления рыночной экономики во многом опосредствует и нивелирует внешний рынок*. Он был и остается отдушиной для продуцентов, сталкивающихся с ограниченностью отечественного спроса (нефть, газ, нефтепродукты, черные металлы, удобрения, лес, зерно, спецтехника и др.), до сих пор питает процессы первоначального накопления капитал в экспортно-импортной торговле, а благоприятная мировая конъюнктура на углеводороды, цветные металлы и золото держат на себе государственный бюджет, платежный баланс и резервные фонды страны. Через экспорт и

импорт перераспределяется до 40% ВВП, причем при преобладающих выгодных пропорциях внешнеэкономического обмена Россия регулярно получает от него чистый выигрыш в размере около 3% ВВП в год при суммарном выигрыше за 2001–2010 гг. около 160 млрд. долл.⁵⁸ Эти итоги тем более впечатляющи, что они достигнуты на суженной базе российского ВВП (сравнимого с ВВП Нидерландов, но в восемь раз меньшего на одного жителя России) и внешнеторгового оборота всего 2,6% от мирового⁵⁹.

Вместе с тем *степень сложившейся открытости России вовне в условиях экономики переходного периода таит в себе едва ли не преобладающие риски, ибо внешний рынок начинает активно подменять внутренний в большинстве функций этого последнего, отдавая его генезис на формирование вовне при существенной утрате управляемости*. Начать с того, что «свободная игра рыночных сил» в 1990-х годах при умалении роли государства свела на один ринг российскую и мировую экономики, представлявшие собой совершенно разные технологические уклады. Это уже существенно «проползло» ряды отечественной промышленности вплоть до того, что ныне в рыночной среде органично функционирует всего 30% ее предприятий⁶⁰. Многие из них уступили свои рынки импорту, причем далеко за пределы нормативов национальной безопасности.

Вовсе не всегда надежными оказываются и завышенные экспортные квоты (углеводороды, черные металлы, нефтепродукты, удобрения, лес, бумага, зерно и т.д.). Во-первых, «значительные сырьевые запасы России, — говорится в позиции РСПП «Россия на международных энергетических рынках: перспективы присутствия», — с одной стороны, формируют основ-

ное конкурентное преимущество на мировых рынках, с другой стороны, являются главным фактором уязвимости национальной экономики»⁶¹. Эту уязвимость создают уже сами достигнутые масштабы экспортных квот, становящиеся главными мишенями для зарубежных конкурентов, и колебания конъюнктуры, особенно кризисные, заметно снижающие абсолютные размеры сбыта (газ в ЕС в 2008–2009 гг.). Российские металлурги также считают 50-процентную квоту экспорта своей продукции опасной, ибо «кризис продемонстрировал, что подобный баланс не может служить достаточной защитой в неблагоприятных условиях»⁶².

Во-вторых, обостряется (очень часто нерациональная) конкуренция за товарные фонды между экспортом и внутренним потреблением. Так, обеспеченность населения России нефтепродуктами в 3–4 раза выше, чем в США, бензином и дизтопливом – вдвое выше, чем в ЕС⁶³, но из общей добычи на душу россиянина после экспорта остается ныне всего 0,9 т нефти в год (в РСФСР было 2,5 т). В 2010 г. после засухи пришлось ввести запрет на вывоз зерна. Отсюда – перебои в снабжении, завышение отечественными трейдерами цен до мирового уровня и ретрансляция конъюнктурных шоков с мирового на внутренний российский рынок. Вряд ли лучше и вариант, когда в торговле одним и тем же товаром сочетаются экспортная экспансия и автаркия. «Химическая промышленность, – отмечает «Эксперт», – уже давно разделилась на две слабо связанные друг с другом части: сферу экспортных операций, зависящих от внешней конъюнктуры, и мир внутреннего рынка, полагающегося на потребительский спрос»⁶⁴. Наконец, при трансграничных операциях у российских экспортеров в ходу кроссубсидирование и

трансфертные цены. Нефтяники не снижают внутренних цен на бензин даже при падении цен на нефть за рубежом, оружейники субсидируют за счет экспортных заказов борьбу за отечественный оборонный заказ и т.д.⁶⁵

Все эти явления «сверхоткрытой» российской экономики особенно заметны в финансовой сфере. В стране свободно ходит иностранная валюта, узурпирующая часть денежных функций рубля, 70% сделок на фондовом рынке осуществляют иностранные спекулянты, устраивающие в зависимости от внешних событий «броуновское движение» своих капиталов в и из России. Иностранные инвесторы получают преимущества перед отечественными, в связи с чем значительная часть накопленных в России средств прокачивается сначала через Кипр, Люксембург, Виргинские острова и Нидерланды, а затем обратно в Россию под видом «иноинвестиций».

Регулярный угон капитала за рубеж практикует и наша собственная бюрократия. Денежная эмиссия Центробанка России идет фактически под объем притока валюты и вне связи с нуждами местной монетизации. Громадные объемы отечественной ликвидности заморожены государством за рубежом в иностранных ценных бумагах (по ставкам процента вчетверо ниже, чем при внешних заемных операциях российского бизнеса). Обменный курс рубля, столь важный для конкурентоспособности и капитализации активов России, следует за качелями «доллар – евро» и т.д. *Фактически все это равносильно внешнему управлению финансами России, и далеко не случайно именно она ощутила на себе наиболее тяжелый, во многом рукотворный удар последнего кризиса.* Та же практика сохраняет не-

фтяные деньги в качестве главного локомотива роста в стране, что отдает ТЭК «право первой ночи» при любой модернизации. При меркантилизме Минфина и Центробанка для нее не используются ни накопленный актив торгового баланса (154 млрд. долл. в 2010 г.), ни чрезмерные валютные резервы (свыше 500 млрд., что равно 20-кратному месячному покрытию импорта при международной трехкратной норме), ни зарубежные «зачапки» Минфина.

По сути же это означает иммобилизацию существенной части экономического потенциала страны и структурную примитивизацию национальной экономики, ибо кризисное сокращение импорта произошло прежде всего за счет инвестиционных товаров. Более же всего от кризиса пострадали в отсутствие необходимой ликвидности как раз возможные флагманы модернизации — машиностроение, химия и деревообработка. Власти спасали банки, а не реальный сектор, что, однако, вполне укладывается в те навязанные реформаторами монетаристские доктрины, от которых остальной мир в ходе кризиса, наоборот, немедленно отказался⁶⁶.

Конечно же, можно призывать к сокращению чрезмерной экспортно-импортной квоты страны (в США, Японии, Индии, даже КНР она вдвое ниже), ибо только чистый экспорт России (т.е. не используемый для импорта и оставшийся за рубежом в виде знаков денег) за первые девять лет XXI века составлял в среднем запредельные 10% ВВП⁶⁷. Однако, не жертвуя своими позициями на мировом рынке (а по-хозяйски используя сальдо экспортно-импортных операций и резервы), гораздо правильнее было бы переместить акцент в нашей хозяйственной политике с культивирования чрезмерной

открытости на преимущественное развитие внутреннего отечественного рынка и превращение его в главный локомотив роста в России и в генератор ее модернизации, что и делают (и делали) другие мировые экономики сходного калибра.

«Забота именно об отечественном рынке должна опережать наше открытие в более широкий мир, — писала, например, газета КНР «Глобал таймс». — В конце концов, какую силу слабый местный бизнес может иметь в такой громадной стране, как Китай?.. Прежде чем наши компании двинутся вовне, они должны прежде обрести силу у себя дома... Мы должны заняться созданием отечественного рынка уже до того, как начнем встречать в рискованные операции за рубежом»⁶⁸. Такие высказывания, особенно в странах БРИКС, можно легко умножить. Российский же рынок при опережающем его формировании и развитии мог бы в перспективе даже превзойти нынешние показатели внешнего, но при гораздо меньших внешних шоках и рисках десуверенизации.

Суммируя особенности становления открытой рыночной экономики в России, можно охарактеризовать российский рынок как растущий, имеющий собственную динамику, прошедший точку невозврата к планово-административной модели и принятый как социально-экономический уклад большинством населения страны. Но в то же время он остается пока еще формационно незавершенным, разбалансированным и недоинвестированным, не опирающимся на адекватный спрос и сохраняющим ниши натурального и мелкотоварного производства, наконец, объектом непродуманных (подкинутых извне) проб и ошибок власти и бизнеса. Однако он конечно же не «периферийный», «полупериферийный»

(«нишевой») для глобальной экономики, как его незаслуженно классифицируют отдельные наши публицисты⁶⁹. Россия в силу своего потенциала и влияния отнюдь не является ни окраиной, ни монокультурным анклавом глобальной экономики. Но при этом российский рынок, к сожалению, остается регионально фрагментированным, что требует отдельного анализа.

2. Рынок и регионы

Особые региональные проблемы функционирования российского рынка коренятся в величине территории страны, характере пространственной локализации ее хозяйственного потенциала, многообразии условий для предпринимательской деятельности и, наконец, в специфике участия отдельных регионов во внутреннем и международном разделении труда. При этом очевидно, что позитивный результат в уплотнении межрегиональных связей в единый общенациональный рынок может быть в отечественных условиях достигнут только при сбалансированном использовании для этого всех факторов роста (природных, хозяйственных, социальных, экологических, внешнеэкономических и т.д.) и наличии у федеральной власти продуманной региональной (пространственной) политики развития, которую разделяли бы также и сами регионы.

На рубеже XXI века Россия отошла от ельцинского хаоса «псевдосуверенитетов» (ибо сам суверенитет неделим), выстроив единую политическую вертикаль власти. Однако оптимизация региональной хозяйственной политики страны все еще ждет своего часа и не пользуется пока должным вниманием (Минрегион остается куратором не регионов, а скорее ЖКХ), хотя

в России уже явно действуют центробежные силы, угрожающие целостности ее государственности и рынка. *При безусловных успехах отдельных регионов и межрегионального сотрудничества идет и усиливается дифференциация практически по всем параметрам их социально-экономического развития, начинает выходить из тени этнический фактор.*

Фундаментальным фактором выступают при этом растущие разрывы в уровнях развития всех 83 регионов. «В 2000 г. по объемам промышленного производства на душу населения, — писал авторитетный специалист и практик регионалистики А. Хлопонин, — различия между самыми благополучными и самыми неблагополучными регионами составляли 64 раза, а ныне они выросли уже до 281 раза... Разница в доходах региональных бюджетов на душу населения выросла за это время с 50 до 194 раз, в объемах инвестиций на душу населения — с 30 до 44 раз, уровень безработицы — с 29 до 33 раз»⁷⁰. Такие дифференцирующие (и центробежные) процессы идут в России в периоды и роста, и кризиса, захватывают не только хозяйство, но и качество жизни, в том числе экологию, возможности образования и получения медицинской помощи и т.д.

При этом определяющим трендом пространственного развития страны становится *чрезмерная концентрация всех видов ресурсов сначала в столичных мегаполисах, а затем примерно в сотне региональных столиц.* В 2010 г. доля Москвы в ВВП страны достигла почти половины, 70% всех налогов в России дают всего десять регионов, в Новосибирске сосредоточено 30% банков и небанковских организаций Сибирского федерального округа (СФО) и 75% операций с ценными бумагами и т.д. Такие разрывы приводят к перетокам

ресурсов, и, например, объем их перевода из Сибири в европейскую часть страны сопоставим с остающимся на месте ВРП СФО, 90% банковского сектора Кузбасса контролируют иногородние банки, а в Москве оседает 17% консолидированного бюджета субъектов Федерации.

Свою лепту вносят сюда и отраслевые пространственные диспропорции. «Исторически сложилось так, что нефтеперерабатывающие отрасли неравномерно распределены по территории страны, — констатирует журнал «Нефть России». — Так, в Поволжье и на Западном Урале находится около 50% нефтеперерабатывающих производств, в Центральном районе — 18%, а в Сибири — лишь 16%. При этом Северо-Западный и Дальневосточный Федеральные округа... имеют наименьшее число НПЗ»⁷¹. Между тем именно СЗФО экспортирует значительное количество нефтепродуктов, а потребление энергоресурсов на единицу ВРП в ДВО в 2,5 раза выше, чем в среднем по стране. Еще более показательна судьба бывшей единой энергетической системы СССР, а затем и России. При ее приватизационном «распиле» на более чем десять ОГК и ТГК, каждая имеет теперь свои рынки мощностей, уровни цен на электроэнергию, и вместо обещанного небезызвестным «эффективным менеджером» их снижения эти цены за последние 20 лет выросли в 15–20 раз, превысив даже энергодефицитный европейский уровень.

Сокращению указанных разрывов могла бы способствовать, повторимся, внутренняя миграция населения и иммиграция. Но первая идет ныне именно из трудодефицитных (СФО, ДВО) в трудообеспеченные регионы (ЮФО, СЗФО, ЦФО), а сами иммигранты

предпочитают селиться (в отсутствие государственной политики их расселения) в тех же крупных городах с емким рынком труда. В итоге относительно сбалансированными по спросу и предложению труда остаются ныне всего 19 субъектов Федерации, низкая степень такого баланса отмечается в 7, средняя и вышесредняя — в 31, высокая — в 17 и критически разбалансированная — в 14, прежде всего в ущерб Сибири и Дальнему Востоку⁷². Экспортная квота в ВРП буквально скачет от 0,4% в Туве и 5,2% на Алтае до 51,3% в Омской области и даже 64,2% в Хакасии, а импортная — с 2,4% в Бурятии и 2,8% в Туве до 40% на том же Алтае⁷³. Эти цифры выглядят отчасти случайными и объясняются наличием в ряде небольших субъектов крупных экспортных производств. Однако стимулы к международному сотрудничеству у регионов различны. Из 83 субъектов Федерации только 36 расположены на сухопутных границах России, еще 12 — на морских, причем только у 21 субъекта эти границы являются еще прежними советскими (обустроенными), остальные не имеют выхода ни на внешние границы, ни к морю.

Соседство с внешним рынком дает пограничным регионам свои дополнительные стимулы к росту. Однако если их развитие идет по расходящимся траекториям, «экономическая открытость и международная интеграция, — отмечает А. Либман, — увеличивают их спрос на децентрализацию, поскольку регионы в меньшей степени оказываются заинтересованными в условиях Центра по поддержанию единства экономического пространства»⁷⁴. Ряд регионов России, особенно на Дальнем Востоке, уже органичнее вписываются в соседние внешние рынки, чем остаются составными частями отечественного. На западной границе те же

причины стоят и за образованием «еврорегионов» с соседями («Балтика», «Карелия», «Днепр» и др.)

Внешние центробежные силы оказываются нередко сильнее внутрirosсийских центростремительных. «Вследствие сжатия внутреннего потребления предприятия Сибири либо переориентировались на внешние рынки, либо значительно снизили объемы своего производства, — разъясняет ситуацию журнал «ЭКО». — Доминирование внешней интеграции ослабило внутреннее экономическое взаимодействие регионов Сибири»⁷⁵. Даже в экономически продвинутой по российским меркам Омской области экспортная квота выросла по грузовым шинам до 23,2%; бензину — до 23,7%; смазочным маслам — до 45,8%; дизтопливу — до 47,4%; синтетическому каучуку — до 53,8%; техническому углероду — даже до 70% и т.д.⁷⁶ Как следствие, «отсутствие должного уровня внутренней интеграции не может не влиять на процессы интеграции трансграничной. Если связи между регионами страны недостаточно развиты, интенсивное трансграничное сотрудничество приводит к возникновению «регионов-ворот», становящихся центрами внешнего притяжения для окружающих их других регионов, к разрыву экономического пространства страны»⁷⁷.

Решающую лепту в такую уже не только дифференциацию, а и разобщенность и отчуждение в стране вносит российский транспорт. При Витте он работал своей продуманной и льготной тарифной политикой на консолидацию единого общероссийского рынка и тем самым на прогресс российской рыночной экономики тех лет в целом. Но у российских «РЖД» естественная монополия на транспортировку трактуется прежде всего как сугубо коммерческая и потому

эгоистичная и разорительная. Уже сейчас транспортные издержки в России достигают 30–40% конечной стоимости товаров (ЕС — 10%, США — 15%), тем самым отрывая целые районы от товарооборота с отечественным рынком. Это особо относится к Дальнему Востоку, где транспортные тарифы давно уже стали запредельными и запретительными, и через этот частокол просачивается на запад страны всего около 5% регионального РВП ДФО и всего 1% международного грузооборота по Транссибу. Монополизируя 98% объема перевозок в дальнем сообщении, федеральная (!) пассажирская компания ныне сокращает число поездов с Дальнего Востока и отказывается продавать билеты по варьируемым ценам. При этом глава «РЖД» В. Якунин хвастает «атомной рентабельностью» своей отрасли (30% и 6 млрд. руб. за 2010 г. только по поезду «Сапсан», хотя в 2009 г. отгрузки товаров по железным дорогам страны даже на фоне послекризисной стабилизации экономики сократились на 15%).

Та же ситуация сложилась при симбиозе естественной и обычной монополии в сфере авиаперевозок. По уровню авиаподвижности населения Россия находится в пятом десятке стран мира, наши внутренние авиатарифы давно уже превышают международные, и среднестатистический россиянин поднимается в воздух в 11 раз реже американца и вчетверо реже западноевропейца.

Другими словами, *в современной российской экономике преобладает не интеграция, а ослабление взаимосвязей хозяйственного пространства вплоть до дезинтеграции прежде единого общероссийского рынка.* Этот процесс подпитывается также амбициями и собственными интересами местных региональных и этниче-

ских элит, сохранением на местах все тех же массивов натурального и мелкотоварного хозяйства, способных выживать лишь обособленно, политикой ряда сопредельных государств. В итоге многие регионы России как бы «окукливаются» или начинают предпочитать внешний рынок внутреннему, причем на возможное преодоление этих разрывов, учитывая мировой опыт, многие специалисты отводят не один десяток лет⁷⁸.

Естественно возникает вопрос: есть ли в России как в федеративном государстве осмысленная региональная политика развития, нацеленная на антидифференцирующий результат? К сожалению, на этот вопрос приходится отвечать отрицательно. Наша властная вертикаль пока еще не дополнена тем, что в мире называется субсидиарностью (т.е. распределением властных полномочий по данной вертикали в зависимости от того, где они могут быть наиболее эффективно осуществлены), зачастую сбивается на «ручное управление» страной. Передаваемые регионам полномочия (а таких около ста), вопреки ратифицированным нами же международным конвенциям, не сопровождаются наделением их адекватной доходной базой, а сам федеративный механизм организационно не отработан.

Наконец, «наша страна неоднородна и по уровню экономического развития, и по характеру экономической динамики... одни и те же решения, принимаемые на федеральном уровне, — отмечает журнал «Прогнозы и стратегии», — улучшают положение одних регионов страны и ухудшают динамику других»⁷⁹.

Это касается прежде всего основополагающего принципа совместного ведения Центра и регионов (ст. 72 Конституции России), который пока не конкретизирован в правовом поле, и за последние 12 лет ни по

одному предмету такого совместного ведения в стране не было принято ни одного существенного решения. Падает авторитет Совета Федерации, Генеральная схема территориального планирования страны отнесена почему-то к Градостроительному кодексу, межбюджетные отношения — к ведению не Минрегиона, а Минфина. Регионам все реже удается пробиться со своими законодательными инициативами в Федеральном собрании, и если в 1996—2007 гг. одобрение получали 87% таких инициатив, исходящих от Президента, 74% — от Правительства и 15% — от самой Думы, то от регионов — всего 5%⁸⁰, после чего реальные проблемы пространственного развития страны администрируются в основном непрофильной бюрократией, в первую очередь фискальной.

Инструментами такого администрирования выступают сегодня система федеральных трансфертов и разного рода федеральные программы.

Трансферты удобны тем, что выходят на единый критерий бюджетного выравнивания и отменяют целый ворох прежних индивидуальных льгот и исключений (что в 2008 г. было равнозначно выпадению из доходов консолидированных бюджетов субъектов Федерации 321,4 млрд. руб.). Однако они, во-первых, не заменяют собой эндогенного прироста налоговой базы регионов, а, во-вторых, сфокусированы на внутрирегиональных делах, а не на межрегиональном уплотнении российского общего экономического пространства, для которого они могут иметь также и обратный эффект.

Действительно, сама трансфертная подушка формируется из тех средств, которые поступают в Центр, оставляя за ним основные и легко собираемые налоги

(72–76% от региональных бюджетов республик Коми и Удмуртии и 82% – ХМАО, а в среднем 20–40%), тогда как за регионами – второстепенные и труднособираемые. Но и в этом качестве трансферты равны всего 1,98% суммарного ВРП страны, а 12 субъектов Федерации не пользуются ими вовсе.

То же характерно для антикризисной программы Правительства, которая не имела необходимой региональной адресности. Около $\frac{2}{3}$ поддержки по ней получил банковский сектор, а в число 300 «системообразующих» производств вошли прежде всего крупные межрегиональные корпорации при общей территориально привязанной доле такой поддержки всего в 400 млрд. руб., которая к тому же не была целиком реализована. При общем объеме долга регионов в 2010 г. в 900 млрд. руб. и муниципий – еще 195 млрд. руб. эти меры явно не решали проблемы⁸¹. Зато в ход вынужденно идут ангажированный лоббизм, фаворитизм, торг лояльностью к Центру и «партии власти», коррупция, что в итоге снижает управленческий имидж Москвы. Наконец, трансферты предполагается обусловить малопонятным рейтингованием регионов и даже сократить их стоимостной объем с 1,19 трлн. в 2011 г. до 0,94 трлн. руб. в 2013 г.⁸²

Федеральные программы с региональным наполнением, в том числе целевые (ФЦП), также сыграли в региональном развитии свою роль, но были и остаются излишне многочисленными, не сведены в систематизированный пакет, а, главное – ни одна из них не была целиком профинансирована. Федеральный бюджетный контент в них (кроме горячих точек) постепенно утрачивается (в программах для ДВО до 2000 г. – 30%, до 2005 г. – до 10% и ныне действующая – всего 3%) с

отнесением на внебюджетные источники⁸³. Не изменило ситуации и укрупнение таких программ в масштабе федеральных округов (например, «Юг России»).

Эти программы имели и свои управленческие недостатки. ФЦП состоят из механически объединяемых проектов, связь между которыми практически не просматривается. Критериев их отбора выработано не было. Значительная часть проектов либо никак не связана с решением поставленных задач, либо их включение в программу спорно. Цитируемый в сноске документ приводит и иные претензии ФЦП, подытоживая, что их влияние на региональное развитие становится недостаточно эффективным⁸⁴.

Этот реквием ФЦП справедлив, но вызывает и сожаление. Они в отличие от трансфертов шли и идут на развитие реального сектора, саморазвитие территорий и взаимных хозяйственных связей между ними. Именно подобные инструменты являются основными в пространственном планировании в США, КНР, Бразилии, в структурных (региональных) фондах ЕЭС. Однако в либерально-макроэкономическом духе в нашей практике здесь взяли верх не активизирующие ФЦП, а чисто перераспределительные операции, нацеленные всего лишь на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов, а не на преодоление разрывов в их хозяйственных потенциалах. В итоге, по подсчетам В. Лексина, из 1087 городов, 1500 поселков городского типа и 150 тыс. сел более 88% городских и 90% сельских поселений остаются в России без рыночно-достаточной экономической базы, в половине сел пропала «социалка», и треть из них не имеют надежных транспортных связей с окружающими территориями⁸⁵.

В чисто рыночном плане следствием сказанного становятся региональный разброс в ценообразовании и уровнях транзакционных издержек, эластичности спроса и даже отчетливый местный хозяйственный протекционизм.

Так, хотя в теории эффективный рыночный механизм должен приближать локальные цены к ценам производства (и тем преодолевать их разнობой), а заработную плату — к цене труда, на сегментированном российском рынке таких закономерностей не просматривается. Одноставочные тарифы на электроэнергию (даже после их регулирования) разнятся сегодня от 0,4–0,72 руб/кВт·ч на Таймыре до 6,6 руб/кВт·ч на Чукотке, 10–16 руб/кВт·ч на Камчатке и 3–15 руб/кВт·ч в ЯМАО. На Таймыре гигакалория тепла стоит 532–627 руб., а на Чукотке — 2,5 тыс. руб.⁸⁶ Аналогично заработная плата по сходному товарному набору теоретически не должна представлять резко различающихся стоимостей, т.е., по сути, различий в покупательной способности рубля, но и она резко колеблется по всем городам и весям. Локализованными остаются транзакционные издержки, рента, эластичность спроса (и даже уровни коррупции). Конечно, эти явления в той или иной мере имеют место (разброс по ценам и зарплате до 20% по странам-членам) и, например, в «зоне евро». Однако в отличие от рубля это не рождает в ЕЭС разностоймостных вариаций «евро», тогда как в разных частях России впору разве что печатать «разноцветные деньги».

Единообразное функционирование российского рынка подрывает и региональный протекционизм, принимающий форму местного контроля над ценами, административного регулирования межрегиональных товарных истоков и сознательного изоляционизма. В 2010 г. в различных частях страны из 445 товарных по-

зиций, официально обследованных Росстатом, 221 так или иначе регулировалась на местах (фиксация цен, торговой наценки или уровня рентабельности и т.д.), причем в Москве и Санкт-Петербурге таким образом администрировалось 40–60 товарных позиций, в Иркутской и Курской областях — 100, Северной Осетии — 115⁸⁷. Кроме того, регионы имеют право на локальное регулирование ставок дорожного налога, стоимости электроэнергии, подключения к электросетям и т.д. Искажением результатов в местную пользу отличаются нередко и итоги торгов.

В условиях товарного дефицита и инфляции такое администрирование направлено чаще всего на удержание в рамках региона произведенной товарной массы или на сохранение местных, пусть даже нерентабельных предприятий. Например, Брянская, Вологодская, Рязанская, Ярославская области, Ставропольский и Хабаровский края и Республика Удмуртия в период кризиса принимали решения о запрете или ограничении вывоза за их пределы товаров первой необходимости. Псковская область и Республика Алтай устанавливали локальные сборы за транзит⁸⁸. Из 32 млн. т нефти, добытой в 2009 г. Татарстаном, в соседние регионы на переработку было вывезено всего 300 тыс. т, а СФО из 207 млрд. кВт·ч генерированной электроэнергии вообще не поставляло ее за пределы округа⁸⁹. Не случайно некоторые регионы не хотят «показывать свой флаг» на межрегиональных выставках и ярмарках, и в IX Маргаритинской ярмарке в Архангельске (крупнейшей на севере страны и древнейшей в России) приняли участие всего 38 регионов. В рамках семи межрегиональных бирж субконтрактов в 2009 г. было заключено сделок всего на 2,2 млрд. руб., хотя закупки такой комплектации дают экономию в 15–20%⁹⁰.

Нередко региональный протекционизм и изоляционизм питают местные этнические факторы и предпочтения, объективные и субъективные поводы раскрыться скорее во внешний, чем во внутренний рынок. Например, у ДВО, искусственно изолированного «РЖД» от отечественного рынка, внешнеторговый оборот вырос с 1999 г. по 2009 г. в 8,7 раза. Даже Зарайский и Серебряно-Прудский районы Московской области экономически больше связаны с Рязанью, чем с Москвой⁹¹. Играть свою роль различия в региональном законодательстве, различия в инвестиционном климате регионов (иностранные инвестиции гораздо охотнее идут в Калужскую, а не в соседние с ней области, кроме Московской), нехватка информации и даже криминал (рэкет, принудительное посредничество, вмешательство в ценообразование, криминал на транспорте и т.д.). К. Глушенко полагает, что ценовая локализация в регионах в 14% случаев возникает ввиду местного администрирования, в 18% – криминала и коррупции, но в 53% цены и товаропотоки искажаются как раз транспортными тарифами⁹². «Главный результат, – суммирует поставленную в заголовок этого параграфа тему П. Ореховский, – в том, что национальный рынок теперь не единый, а представляет собой совокупность локальных рынков, у которых есть границы»⁹³. *К своему громадному сожалению, автор может только согласиться с такой оценкой.*

По многим критериям, в том числе и названным выше, формирование российского рынка находится на распутье, страна платит за свою трансформацию аномально высокую цену. Но это именно та площадка, на которой ныне и на перспективу призван и предназначен историей работать отечественный бизнес.

Глава II

СТАНОВЛЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Практический опыт рыночного хозяйствования для российских предпринимателей пока еще невелик и с трудом поддается обобщению и систематизации. Даже настольный для западного бизнесмена журнал «Гарвард бизнес ревью» предупреждал, что «ввиду социально-экономических неопределенностей, в бизнесе нет таких понятий, как типовой риск или типовой успех»⁹⁴.

Соответственно, данная глава не претендует на хрестоматийность содержания, а намечает всего лишь первые контуры, в рамках которых идет непростое становление отечественного предпринимательства по осям собственность – капитал – наемный труд – конкуренция – менеджмент.

1. Собственность: формы владения и распоряжения

Основой любой рыночной экономики является свобода предпринимательской деятельности, которая, в свою очередь базируется на владении и распоряжении собственностью и гарантиях ее признания и защиты. По состоянию на 2010 г. в такой частной собственности находилось уже около 90% всех деловых предприятий страны, перешедших в нее в результате приватизации или уже созданных вновь. Процесс разгосударстве-

ния планируется продолжить и в 2011–2013 гг., когда в частную собственность должно перейти полностью или частично еще 854 акционерных общества и 117 федеральных государственных унитарных предприятий, в том числе крупных⁹⁵.

В свою очередь этот предпринимательский массив, закрепивший за Россией статус страны с рыночной экономикой, имеет ряд особенностей, отличающих его от стран как ОЭСР, так и БРИКС. Так, он создавался в исторически кратчайшие сроки, актами государства и потому избежал ряда этапов своего традиционного генезиса (например, эволюции из торгового капитала в промышленный, из семейного в акционерный и т.п.) при относительно малой роли первоначального накопления и, наконец, возник сразу в акционерной форме. Однако само такое акционирование остается пока скорее формальным и никак не похоже на «народный капитализм» с его широкой дисперсией акций. *Среди российских предприятий пока преобладают не открытые, а закрытые акционерные общества с повышенным порогом мажоритарного владения и даже активы, остающиеся в собственности и под контролем отдельных лиц.*

В частности, если у «Статойл-Гидро» (Норвегия) в свободном обращении находится 49% акций, а у «Ройял Датч-шелл», «Экссон-Мобайл» и «Бритиш Петролеум» — даже по 99%, то у «Лукойла» такой статус имеют всего 33% акций, «Сургутнефтегаза» — 27% и «Роснефти» — 15%, причем у ряда наших компаний реестры акционеров остаются закрытыми, а допуск в них новых владельцев — разрешительным.

Чрезвычайно велика доля в российских предприятиях и индивидуальных крупнейших акционеров,

подчас даже не юридических (т.е. других компаний), а именно физических лиц. Например, если в том же «Статойл-Гидро» крупнейший акционер (банк «Дж. П. Морган-Чейз») владеет всего 3,98% общего акционерного портфеля, у «Экссон-Мобайл» — 4,42% («Бэрклай Бэнк»), группы «Тоталь» — 3,9% («Ай-Эн-Джи», Нидерланды), «Шеврон» — 6,02% («Кэпитал Рисеч энд Менеджмент»)⁹⁶, то в корпорации «Русал» лично О. Дерипаска владеет 47% акций, В. Мордашов в «Северстали» — 77,41%, В. Рашников («ММК») — 87%, Д. Мазепин («Уралхим») — 95,51% и А. Занадворов («Седьмой континент») — 100% акций и т.д.

Подчас даже при мажоритарности владения предприниматели продолжают скупку акций у миноритариев, а примерам отечественных бизнесменов следуют иноинвесторы. Тот же А. Занадворов недавно выкупил 24,2% сторонних акций «Седьмого континента», В. Мордашов имеет опцион еще на 4,96% портфеля «Северстали», в свою очередь «Пепси» выкупила у клана Борцовых 77,53% акций компании «Лебедянский», датский «Карлсберг» владеет 88% акций «Балтики», Х. Тендеру (Эстония) лично контролирует 43% розничной сети «О'кей», А. Майер (ФРГ) — 41% ритейлера «Лента», 66% автодилера «Альфа Ченто» владеют Ф. Гирсу и С. Куусисто (Финляндия) и т.д.

Стремление к такому безраздельному владению необычно для развитого рынка и капитализма. Это снижает возможности мобилизации внешних финансовых ресурсов, снимает общепринятое отделение собственности от управления ею, повышает риск личностных ошибок, делает «ручное управление» бизнесом малоэффективным, особенно если владелец впадает в «вождизм». «В условиях, когда большинство компаний,

даже самых рыночных, контролируется одним акционером, — комментирует эту тенденцию президент «Тройки Диалог» Р. Варданын, — система работает слабо, персонификация очень большая и отсутствует разделение собственности и управления, полномочий Совета директоров и главы фирмы. Нет понимания, как принимаются решения, сделки в большей степени идут по понятиям, чем исходя из рыночных соображений», а это немедленно сказывается и на оценке компаний⁹⁷. И, действительно, затянувшийся конфликт управленцев и акционеров привел питерскую фирму «Дека» на грань банкротства.

Однако в конкретных условиях России это коренится, в числе прочего, в стремлении минимизировать риски недостаточной или неадекватной защиты собственности, причем особым случаем остается ущемление прав миноритариев.

Кроме несовершенного законодательства о собственности (см. подробнее гл. V, 2) и слабости судебной ветви власти, правоприменительная система в России перемещается из судов в правоохранительные (досудебные) органы, причем как по уголовным, так и по административным правонарушениям. В итоге хромает контрактная дисциплина, возрастает риск утери и перераспределения активов, идет размывание собственности и снижения уровня защиты ее и ее владельцев. Практика применения уголовного права и административного воздействия на предпринимателя в экономической сфере сплошь и рядом искусственно ограничивает конституционно гарантированную свободу экономической деятельности, провоцирует коррупцию и тормозит бизнес и общее хозяйственное развитие страны. Например, засилье ренты против

собственности ведет к приращению имущественного состояния за счет перераспределения уже имеющихся активов, а не к созданию новых, слабообеспеченные имущественные права — к применению технологий с низким органическим строением капитала, они же мешают долгосрочным деловым связям и т.д.⁹⁸

Зарубежные рейтинги, пусть весьма условные и даже предвзятые, отводят России по показателям качества и надежности защиты собственности место всего во второй сотне стран мира, причем это не является «детской болезнью» других стран с переходной экономикой (КНР, ЮАР, Южная Корея, Тайвань и др.). И если в ходе опроса 1200 бизнесменов, проведенного РСПП в 2008 г., 80% респондентов считали, что они вполне смогут отстаивать свои права собственности в суде, то в 2009 г. так думали только 60%. Пока в стране слабо карается рейдерство (из ЗАО «Садово-Спаская» рейдеры сумели вытеснить даже «Внешэкономбанк»), орудием не реабилитации, а разорения стали процедуры банкротства. В этих условиях фирмы с распыленной собственностью явно проигрывают интегрированным. Опасным становится любой партнер или совладелец, и за последние годы прекратили свое существование более миллиона деловых предприятий, а 5–7% из них ежегодно меняют собственника⁹⁹.

Поэтому трудно согласиться с А. Шароновым в том, что «многие компании имеют возможности, стимулы и вкус к... превращению в публичные общества»¹⁰⁰. Дело обстоит, скорее, наоборот, и даже «Алроса» пошла на смену формы с ЗАО на ОАО только ввиду необходимости провести зарубежное ИПО. В целом же уровень мажоритарности собственности и контроля в наших корпорациях приближается к 60%.

Сказанное относится и к интеллектуальной собственности, которая подчас охраняется так «надежно», что владельцы предпочитают даже не регистрировать ее публично, и это еще одна причина, кроме распространенных ссылок на ограниченность НИОКР, слабого пополнения российского корпоративного фонда патентов, товарных знаков, брендов и т.п. Доля этого фонда в мировом составляет ныне всего 2%, а крупнейший наш бренд — «Аэрофлот» — оценивается всего около 1 млрд. долл.

Все та же форма приватизации, а не самостоятельного и органичного становления предприятий сделала российский бизнес изначально крупным, причем этому способствуют и многочисленные поглощения и слияния. С одной стороны, в условиях нашей действительности они далеко не всегда являются дружественными или добровольными. Из 25 таких сделок на сумму более 1 млрд. долл. каждая в 2006–2009 гг. лишь 8 оказались выгодными для продавцов, а остальные — только для приобретателей¹⁰¹. Но верно и то, что в период кризисов «некоторые компании, которые хотели продаться, даже не доживали до того момента, когда на них приходили посмотреть»¹⁰².

В итоге всего 20 крупнейших компаний контролируют в России 59% объема продаж и 33% занятости, 10 — 46% и 25%, а всего 5 — 35% и 18% соответственно¹⁰³. Такой процесс концентрации и централизации убыстряется, и если 5 лет назад 80% ВВП России давали 1200 компаний, то сейчас — всего 500. Всего 5–6 предприятий черной металлургии держат в стране 90% рынка, пять вертикально интегрированных нефтяных компаний — 90%, в цветной металлургии лидер каждой ее специализированной подотрасли — по 90%, а в

большинстве регионов до 95% каждого товара продают всего три–четыре лидера рынка¹⁰⁴. Ряд наших компаний вполне дорос уже до статуса ТНК, и в списке 50 крупнейших энергетических корпораций мира 13-е место занял «Газпром», 16-е — «Роснефть», 18-е — «Лукойл» и 29-е — «Сургутнефтегаз»¹⁰⁵. Как редкий случай в международной монополистической конкуренции, российским авиакомпаниям удалось получить существенную скидку при закупке авиатехники у фирмы «Боинг».

Вместе с тем многие российские отраслевые рынки остаются слабоконцентрированными и даже парцеллярными. Таковы, например, рынок кинопроката, где первые три участника контролируют всего 7,3% («Карофильм»), 5,9% («Синемапарк») и 4,6% («Киномакс»), рынок отечественного туризма (где сложились всего два заметных холдинга) и даже рынок водки, где также три его контролирующих 15,8% («Русский алкоголь»), 9% («Синергия») и 6,1% («АСТ») ¹⁰⁶. Слабо концентрированы российские химия, фармацевтика, электроника, машиностроение и ряд других отраслей.

Свои особенности приобрела в российской рыночной экономике банковская система. В ней сохранились прежние советские профильные банки («Сбербанк», «Внешторгбанк», «Внешэкономбанк») и в качестве одного из лидеров к ним прибавился лишь частный «Газпромбанк». Второй эшелон кредитных организаций формируют около 20 менее крупных банков («Уралсиб», «Альфа банк», «Росбанк» и др.), а далее следуют относительно мелкие, в том числе региональные кредитные организации, объединенные даже в собственную отдельную ассоциацию. Негосударственные банки возникали в России не в результа-

те приватизации, а самостоятельно, что объясняет их завышенное число (около 1000), относительно малые размеры (общий зарегистрированный уставной капитал менее 1 трлн. руб. при более 800 банках с капиталом менее 300 млн. руб.) и слаборазвитую филиальную сеть (по сути ее имеют лишь «Сбербанк» и «Россельхозбанк»). Только около 290 из них имеют генеральные лицензии. По международным меркам это атомизированная структура и прежде всего материал для дальнейшей концентрации. Однако исчезновение многих из них было бы равносильно отсутствию во многих регионах страны вообще какой-либо иной кредитной деятельности.

Тот же генезис по сути воспроизводит наш страховой бизнес: «Росгосстрах», при немногих частных лидерах, таких как «РЕСО», «РОСНО», «Спасские ворота – МСК» и дальнейшем пылевидном шлейфе в почти 760 организаций с общим уставным капиталом всего 159 млрд. руб. Они многократно уступают по своим объемам и формам операций, особенно в личном страховании, своим зарубежным аналогам, и вся эта система явно нуждается в концентрации и диверсификации своих операций¹⁰⁷.

Мощь наших ведущих корпораций нельзя переоценивать и на основных отраслевых мировых рынках, где они обычно числятся пока что в середняках. В мире всего 20% крупных корпораций контролируют 88% делового оборота, среди пяти крупнейших энергокорпораций мира российских по объему продаж всего две и металлургических – одна. В качественном отношении по производительности труда «Газпром» и «Лукойл» уступают бразильской «Петробраз» в 5,2 и 3,6 раза, норвежской «Статойл-Гидро» – в 11 и 8 раз,

«Северсталь» – китайской «Бао стил» в 3,5 и японской «Ниппон стил» в 20 раз, а на «АвтоВАЗе» эта производительность даже в 43,7 раза ниже, чем у японской «Сузуки»¹⁰⁸.

Динамику интенсивного, а не экстенсивного роста отечественному бизнесу могли бы придать диверсификация и межотраслевой перелив капитала, прежде всего в отраслях обрабатывающей промышленности. Однако, видимо, появление в России собственника еще не означает появления вместе с ним и рыночной среды. Из всех отраслей вертикально интегрированными у нас пока остаются лишь ТЭК и черная металлургия, тогда как во многих других отраслях продуктивная, технологически обусловленная диверсификация пока еще не привилась, не набирают нужной силы и влияния и союзы предпринимателей, в том числе известные из классической литературы.

В частности, в России крайне редки синдикаты (даже «в подполье»), немногочисленны картели, не отработан формат концернов, и главными действующими лицами остаются финансово-промышленные группы, особенно холдинги.

Закупочный синдикат российских аптечных сетей объединяет 3900 аптек с перспективой присоединения еще 210, которые приобретают лекарства от производителя на 35% по прямым закупкам (со скидкой за объем до 5%) и на 65% – через аукционы. Но его доля на рынке равна всего 3% при сопоставимой индивидуальной доле таких ведущих сетей, как «36,6» (2,26%) или «Ригла» (1,86%)¹⁰⁹. Из общего числа дел по монополистическому ценообразованию, начатых Федеральной антимонопольной службой, до 20% имели признаки картелизации¹¹⁰, а черты концернов просма-

триваются в ряде предприятий угольной и металлургической промышленности, хотя их менеджеры, как правило, не используют такой термин¹¹¹.

Образование финансово-промышленных групп было характерно для 1990-х годов, к середине которых их насчитывалось уже свыше девяноста. Примером может служить ФПГ «Уральские заводы», в состав которой входили 11 предприятий (6 машиностроительных и 5 приборостроительных), банки, страховые компании и торговые дома, а также ряд аналогичных объединений в алюминиевой промышленности и автостроении¹¹². Однако при неупорядоченной внутренней структуре собственности, слабых технологических взаимосвязях и после передачи части их предприятий в госкорпорации ФПГ не показали себя эффективными хозяйственниками, что, однако, получилось у ряда холдингов.

Таковыми являются объединения предприятий сходного или взаимодополняющего профиля на отраслевом или суботраслевом уровне на базе переплетения капиталов или финансовых связей вокруг управляющего ядра (например, банка) и с централизацией выполнения ряда их функций. Холдинги унаследовали мажоритарную структуру собственности (при доле лидеров в акционерном пакете в 30–40%, но в 1/3 случаев здесь обычно налицо и один крупнейший акционер с блок-пакетом), но собственность здесь достаточно часто отделена от менеджмента. В холдинги объединены 13 из 30 крупнейших российских операторов связи и их тактикой является как наращивание собственных продаж, так и сбор в своих рядах других предприятий отрасли. Есть данные, что холдинги контролируют до половины российской промышленности, в том числе

основной блок акций компаний, торгуемых на фондовом рынке. И хотя специального законодательства в отношении холдингов в России пока нет, их существование признал даже Минфин, разрешив 11 крупнейшим из них (в том числе «Газпрому», «Роснефти», «Лукойлу», «РЖД», «Сургутнефтегазу», «Норильскому никелю», «ТНК–БП», ВТБ) представлять уже не индивидуальную по предприятиям-членам, а консолидированную налоговую отчетность¹¹³.

Вместе с тем отдельные формы и приемы концентрации собственности и производства в России подчас зашкаливают за предел разумного, примером чего может быть создание рядом наших предпринимателей «под себя» объединений конгломеративного типа, от которых бизнес США и Европы (а позднее – и Южной Кореи и Японии) отказался еще в 1960-е годы.

Конгломераты создаются на базе управления финансовыми потоками, как правило, без «подушки» технологической кооперации и постоянного обмена активов для максимизации их капитализации или прибыли. Подчас под конгломератизацию подпадают отдельные звенья наших корпораций: «Северсталь» заходит в золотодобычу, «Альфа групп» – в производство стали, никеля и глинозема и т.п. Однако к такому типу предприятий, безусловно, относятся империи А. Усманова, О. Дерипаски, В. Потанина, АФК «Система» и др. В частности, А. Усманов имеет активы в металлургии, машиностроении, недвижимости, банках, производстве редких металлов; О. Дерипаска – в алюминиевой промышленности, автостроении, металлургии, банках, а у АФК «Система» наряду с ядром телекоммуникационного бизнеса 11,5% выручки дают высокотехнологичные производства, 4,2% – торговля,

3,5% — финансы, 3,2% — недвижимость, 2,7% — радио-техника, 2,6% — туризм и 1% — средства массовой информации, а в 2010 г. к этому добавились нефтепереработка и нефтедобыча¹¹⁴. Немало многопрофильных активов сохраняет «Газпром».

Таковую же тактику наши конгломераты тиражируют в своей зарубежной деятельности. «Сейчас конкуренция складывается так, что для того чтобы удержать лидерство, компании должны скупать то, что покупается на рынке, — адвокатствует за такую тактику Р. Ибрагимов, — и тем самым расти и становиться уже субъектами со значительной рыночной силой»¹¹⁵.

Однако то, что сходило с рук на заемные деньги, немедленно разрушил кризис. Тот же «Газпром» отказался от идеи купить 51% акций «Сибнефтегаза» и даже продал «Новатек» 51% акций «Северэнергии», «Альфа групп» прогорела на Ачинском глиноземном комбинате, но сильнее всего от такого распыления интересов пострадала империя О. Дерипаски, вынужденная продать значительную часть активов и рекордно провалившаяся в кризис по своей капитализации (с 40 млрд. долл. в 2008 г. до 4,9 млрд. в 2009 г.).

Наконец, спецификой генезиса российского капитализма является то, что при всех своих родовых муках (а возможно, и благодаря им) в стране сложился отчетливый олигархат. Фактически в нашей экономике доминируют не более двадцати кланов (групп), генерирующих долларовых миллиардеров, которые даже в кризисном 2008 г. сумели удвоить свои состояния, увеличившись в числе с 49 до 77 человек, а сейчас их более сотни. Здесь действуют свои коммерческо-административные лифты, и, например, за 2009 г. нефтетрейдеры Г. Тимченко и А. Роттенберг перескочили в

рейтинге мировой корпоративной олигархии: первый — с 375-го на 23-е место и второй — с 315-го в первую сотню. Воспользовался государственной поддержкой и О. Дерипаска, вновь утроив свое состояние¹¹⁶. Однако в основе российского олигархического взлета лежат не особые и признанные обществом таланты, а прежде всего изначально недооцененная приватизация (например, всего 170 млн. долл. за 38% акций «Норильского никеля») и последующий бум капитализации этих активов (которые вместе с тем могут так же быстро «сдуваться»).

Следует отметить, что свой след в собственности в российской экономике оставляет и глобализация. При своем общем незначительном присутствии (всего 3% всех занятых и 8% выручки от продаж) иностранный капитал, однако, сравнительно сильнее внедрился в российские банковскую (27% суммарного уставного капитала) и страховую сферы, где из примерно тысячи российских банков 226 имеют иностранную долю в капитале, а 82 контролируются им полностью¹¹⁷. Похожая картина складывается в страховании.

Иностранные инвесторы обычно объясняют свою ограниченную экспансию в Россию недостаточно благоприятным инвестиционным климатом в стране (хотя он даже более благоприятен для них, чем для отечественных предпринимателей). Однако правда и то, что, вопреки их огульному зазыванию в страну со стороны либерального истеблишмента, на целом ряде российских предприятий, особенно в холдингах, зарубежных партнеров особо и не ждут, ограничиваясь кредитными и иными финансовыми операциями.

Иностранные контакты, однако, открыли двери для собственных российских инвестиций за рубеж,

чей объем составляет пока около 2% мировых. Кроме того, отечественным бизнесом применяется практика выноса за рубеж если не своих штаб-квартир, то расчетных центров, в том числе в офшорные и близкие к ним по статусу зоны и трансформация отечественных накоплений в непроизводственные активы (депозиты, биржевые контракты, процентные бумаги) по меркам тех же рантье.

Во всех рыночных экономиках высококонцентрированные крупные корпорации соседствуют с массивами мелкого и среднего бизнеса, на долю которого там приходится более 95% числа предприятий и около 70% занятости и который ассоциирует себя с социальной прослойкой среднего класса. Кое-какие сегменты этого субуклада в России, безусловно, присутствуют. По состоянию на 2010 г. в России осуществляли свою деятельность 5,6 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 1,4 млн. микропредприятий (с числом работников до 15 чел. и оборотом до 60 млн. руб. в год), 228 тыс. малых (16–100 чел. и до 400 млн.), 18 тыс. средних (101–250 чел. и 1 млрд. руб.), а также около 4 млн. индивидуальных предпринимателей. В основном это субъекты сферы услуг, а именно: торговли (41% предприятий и 27% занятых), личных услуг (185% и 16%), строительства (12 и 15%) и гораздо реже – обрабатывающих отраслей (11% и 17%).

Формально эта сфера пользуется подчеркнутым вниманием властей, получая бюджетные и налоговые льготы и определенные административные послабления (сокращение числа проверок, расширение сфер уведомительного порядка начала бизнеса, унификация порядка и сокращение видов лицензирования, налоговые патенты для микропредприятий, льготный

выкуп арендованной площади и т.д.). Однако пока эти меры не адекватны масштабам проблемы: в 2010 г. бюджетная поддержка данной сферы составила всего 24 млрд. руб., всего 22 тыс. указанных субъектов арендуют в сумме всего 12 млн. м² рабочей площади, а экспортную поддержку за последние 5 лет получили всего 540 таких компаний¹¹⁸.

После первоначального энтузиазма начала 1990-х годов (и в отношении этих тогдашних мелких предпринимателей С. Кара-Мурза вряд ли прав в том, что они «не получили легитимации ни в массовом сознании, ни в сознании самих собственников»¹¹⁹) мелкое и среднее предпринимательство пережило заметный отлив в ходе дефолта 1998 г. и кризиса 2008–2009 гг. и все еще не восстановило своих потерь, основная часть которых пришлась именно на промышленные предприятия, менее затронув сервисные. В ТЭК, например, в 2009 г. прекратили работу более трети малых и средних нефтяных компаний¹²⁰, в Дагестане среди «малышей» всего 687 работают в промышленности, но из них 49% – на селе и 20% убыточны¹²¹. Сократилось, в частности, число таких компаний, занимающихся инвестициями (с 22,5 тыс. в 2004 г. до всего 12,3 тыс. в 2009 г.).

Еще и поэтому какие-то сравнения наших мелких и предприятий с западными поставщиками комплектации, а тем более с высокотехнологичными «вентюрами» Силиконовой долины, зачисление их в «постиндустриальную экономику» или «общество знаний» никак не правомерны. «В России малые предприятия в основном создаются физлицами (а не отпочковываются от крупных юридических. – И.И.) для осуществления деятельности торговли, общественного питания, бытовых услуг и т.п., – обобщает

ситуацию А. Тодосийчук. — В промышленности число таких предприятий незначительно. Как правило, они не имеют ни денежных средств для приобретения прав на результаты интеллектуальной деятельности и организации освоения и производства новой продукции, ни соответствующей инфраструктуры и кадрового обеспечения»¹²². Другими словами, это локализованные производства, в том числе эпохи первоначального накопления, базирующиеся, как правило, на ручном труде и не востребованные крупным бизнесом, хотя обещанные им формы государственной поддержки постепенно материализуются.

Соответственно и «современный российский средний класс — это еще не устоявшееся образование, — ставит свой социально-политический диагноз В. Петухов, — а своеобразный «перекресток» мобильностей, когда значительные слои населения то повышают, то понижают свой жизненный уровень и социальный статус. С этой точки зрения крайне наивным выглядит мнение о среднем классе как оплоте стабильности»¹²³, и это весьма важная информация к размышлению и для бизнеса, и для властей России.

2. Российский капитал и наемный труд

Приватизация и связанные с ней меры легализовали перераспределение общественных ресурсов в пользу корпоративных интересов, но это не освобождает рыночный класс от дальнейшего воспроизводства и накопления нового капитала. Как и всюду, обращение и накопление капитала в России идет по всем его каналам, включая Д–Т–Д', Т–Д–Т' и Д–Д'. Однако эти процессы имеют свою специфику.

Во-первых, наряду с добавленной стоимостью в накоплении особо заметна роль ренты — природной, ценовой или иной. Только доходы за пользование природными ресурсами и экспортные пошлины, представляющие собой основную часть природной ренты, изымаемой государством, составили в 2009 г. около 3 трлн. руб., или 7% ВВП России, т.е. примерно $\frac{1}{3}$ валового накопления¹²⁴.

Во-вторых, канал производственного накопления Д–Т–Д' в российской экономике отнюдь не доминирует безоговорочно и в нерентном капиталообразовании. С ним конкурирует канал операций торгового капитала Т–Д–Т', прежде всего за счет разросшегося массива посредников, превышающего потребности товарооборота и присваивающего себе не только обычную торговую надбавку, но и доход от искусственного завышения цен. Число хозяйствующих субъектов торговли в 2010 г. составляло в России 850 тыс. (не считая индивидуальных предпринимателей), или почти $\frac{1}{5}$ предприятий и организаций негосударственного сектора экономики¹²⁵.

В-третьих, российский фиктивный капитал (канал Д–Д') стремительно опережает по своей динамике производительный. В обход реальной экономики идут отток спекулятивных капиталов за рубеж, покупка населением иностранной льготы, фондовые операции, отчисления в разного рода резервы и т.д. Оборот валютного рынка России уже в 30 раз превышает ее внешнеторговый оборот (по миру — в 50 раз), многие банки предпочитают кредитованию реального сектора работу с государственными облигациями и т.п.¹²⁶ В самостоятельный (хотя и спекулятивный) актив превратилась недвижимость, и 60% нового жилья в Москве

покупаются именно как инвестиции в его последующую перепродажу¹²⁷. Другими словами, российские финансы (как и повсюду в мире) все более отрываются от реального сектора, государство использует в своей хозяйственной политике именно денежный инструментарий, и потому *накопление фиктивного капитала* (при всех очевидных рисках его обесценения, в том числе ввиду инфляции, колебаний фондовых котировок и курса рубля) *в России идет быстрее и активнее, чем производительного*.

Ситуация расширения выбора источников накопления, однако, не исключает для российских предприятий проблем как с внутренним финансированием, так и с привлечением средств извне. Рентабельность активов отечественных предприятий составляет в среднем по экономике 5,7% при $\frac{1}{3}$ убыточных от их общего числа, а на недостаток собственных средств ныне жалуются 47% опрошенных предприятий¹²⁸. «Прекращение притока капитала в условиях кризиса, сохранение или даже усиление его оттока, — констатирует Д. Белоусов, — сформировали один из наиболее острых проблемных узлов российской экономики»¹²⁹.

Решить эту проблему призван банковский кредит, но за последние годы ввиду «антиинфляционных» мер властей ликвидность наших банков была сведена к минимуму, ставки рефинансирования стали неподъемными, особенно при поиске «длинных денег», а когда в ходе антикризисных мер эта ликвидность была им предоставлена, банки столкнулись с неплатежами, просрочками, трудностями в реализации залогов (ВТБ пришлось искать покупателей на 11 предприятий по производству алкоголя и 6 молокозаводов), банкротствами клиентов,

списанием безнадежных долгов и т.п. Это вызвало дефицит надежных заемщиков, да и сами эти заемщики заметно сократили объемы обращений к банкам.

Не панацеей выступают и довольно ограниченные размещения корпоративных облигаций (их на 80% скупают те же банки), нечастые после кризиса ИПО, а собственных вторичных финансовых инструментов (деривативов) Россия пока практически не имеет вообще¹³⁰. Слабые надежды внушает в этой связи и фондовый рынок, где диверсификация активов идет, но не обязательно в пользу обрабатывающей промышленности. Даже если нефтяная составляющая этих торгов сократилась с 2003 до 2010 г. с 70% до 45%, то доли электроэнергии (10%), черной и цветной металлургии (4%) остались прежними, доля информатики даже сократилась с 8% до 3%, химии — возросла с нуля до 2%, но львиная доля перемен пришлась на сам финансовый сектор (с 5% до 15%)¹³¹. Наконец, заимствования за рубежом доступны лишь крупным фирмам и уже достигли своих опасных пределов. *В целом же недофинансирование российского бизнеса оценивается в 40% от его общих потребностей*.

В этих условиях предпринимателям зачастую приходится идти на сокращение персонала и номенклатуры производства, отказ от новинок техники, перекредитование, примитивизацию производства в ущерб качеству, смену менеджеров и т.д. В частности, «Ростикс» закрыл 13 своих ресторанов низкорентабельной сети «Мока—Лока», сократил административные и арендные расходы, себестоимость продукции, консолидировал число поставщиков с 90 до 66, в сырье для молокопродуктов, жиров, изделий из мяса и шоколада стал использовать менее качественные ингредиенты,

что, конечно, не всегда равноценно повышению эффективности производства¹³².

Однако наиболее угнетающим фактором в российском бизнесе становятся *налоги*. По оценкам С. Сайфиевой, в 2008 г. все налоги отнимали у бизнеса 41,2% добавленной стоимости и были эквивалентны 60% всей и 64,7% чистой прибыли. Те же пропорции называет в своем налоговом меморандуме РСПП, определяя реальную налоговую нагрузку на доходы консолидированного бюджета России и государственных внебюджетных фондов только в части, администрируемой ФНС, примерно в 10 трлн. руб.¹³³ Основной своей тяжестью налоги ложатся прежде всего на капитал обрабатывающих отраслей. Однако и у нефтяников после всех отчислений (30–60% – в нефтедобыче, 10–15% – газодобыче, 5% – по остальным облагаемым товарам) остается в распоряжении примерно по 7% выручки¹³⁴.

Более того, при почти предельной низкой норме накопления эта нагрузка вновь увеличивается с 2011 г. за счет повышения ЕСН, причем в отношении малого бизнеса она при общем режиме налогообложения возрастает в 1,3 раза, а при упрощенном и на базе вмененного налога – даже в 2,4 раза¹³⁵. Это конечно же снижает национальный потенциал накопления, прежде всего в промышленности, ставит ему пределы.

Соответственно РСПП прогнозирует ухудшение структуры и объема инвестиционных программ предприятий, рост себестоимости, удар по инвестиционной привлекательности страны и ее модернизации, сокращение социальных пакетов и объемов добровольного страхования. Эти «меры антиразвития» предприятий (по мнению 25,5% опрошенных), скорее всего, приведут к снижению инвестиций (21,1%) социальных рас-

ходов предпринимателей (15,6%), занятости (10,3%), зарплаты (6,2%), возврату к «конвертам» (6,9%). Часть предприятий просто «уйдет в тень» (при минимизации налоговых и иных платежей), выведет свои активы или центры расчета за рубеж и, наконец, закроет или попытается закрыть свой бизнес (многие из них, особенно периферийные, делали все это и при прежней налоговой ставке)¹³⁶. «Бизнес платит и за себя, и за государство, и за граждан», – резюмировал итог новой налоговой реформы документ РСПП, и неудивительно, что в рабочих комиссиях этой организации немедленно стала активизироваться тема отношений российского капитала с трудом.

Российская *армия наемного труда* в частном секторе экономики в 2009 г. оценивается (включая государственно-частные предприятия, работающие в коммерческом режиме) примерно в 45 млн. чел., или в 68% от всех занятых в экономике страны (при 2,1 млн. официально зарегистрированных безработных)¹³⁷, а сама трудовая деятельность является главным источником доходов населения, особенно его нижних децильных групп.

Переход к рыночной экономике и некомпенсированное резкое уменьшение общественных фондов потребления перенесли основную часть стоимости воспроизводства рабочей силы на бизнес. Это же существенно повысило степень эксплуатации труда, выдвинув на первый план сравнение динамики его производительности и оплаты. Выработка продукции на доллар зарплаты в России составляет около 4,6 долл., тогда как в странах ОЭСР этот показатель колеблется в диапазоне от 1,2 (Германия) до 3,2 (Мексика) и сравним лишь с турецким (4,0). В советской и постсовет-

ской России темпы роста производительности труда и его оплаты попеременно опережали друг друга, и есть аргументы за преимущественный рост последней. «Темп роста заработной платы может быть выше темпа роста производительности труда до тех пор, — считают, например, С. Сулакшин, В. Багдасарян и И. Колесник, — пока степень отставания России от стран-лидеров по заработной плате не сравняется со степенью отставания от них по производительности труда»¹³⁸.

Во всех случаях анализируемая сравнительная динамика будет зависеть от темпа и размаха модернизации страны. Пока же, по расчетам экспертов РСПП, повышение производительности труда растет темпом выше среднего. В торговле и сфере недвижимости отмечается существенный рост зарплаты. В строительстве, на транспорте, в связи и обрабатывающей промышленности — хотя и растет, но остается ниже среднего. А в добывающей промышленности и коммунальном хозяйстве оба эти показателя остаются ниже средних. Видимо, здесь трудно сформулировать какие-то постоянные постулаты и многое будет зависеть от конкуренции на рынке труда. Со своей стороны РСПП предлагает к 2020 г. повысить и производительность труда, и реальные трудовые доходы в 2,5 раза, что сняло бы категорию «работающих бедных», и, кстати, вывело из тени неформальную занятость, которая составляет ныне до 20% армии труда (и равна, например, всей официальной занятости в Австралии)¹³⁹.

В части самой такой конкуренции, при сороковом месте России по уровню заработной платы и степени ее поляризации по отраслям (230% от средней начисленной в ТЭК и 47% в сельском хозяйстве) и уровням (17–27 раз против 4,4 в Австрии и 10,4 в Великобрита-

нии) и регионам, а также при фактическом отсутствии индексации зарплаты в частном секторе¹⁴⁰, подобное соперничество пока достаточно неявно. *В ходе кризиса пострадал в основном «офисный планктон», тогда как в сфере производства занятость если и падала, то меньше, чем производство, и корпорации предпочитали сохранять квалифицированных работников (так называемая жесткая занятость) пусть даже ценой временного сокращения зарплаты и неоплачиваемых отпусков.* Число забастовок с 5,9 тыс. в 2004 г. и 2,6 тыс. в 2005 г. сократилось всего до одной в 2009 г.¹⁴¹ Ввиду неэффективности пореформенных профсоюзов сократились членство в них, охват предприятий коллективными трудовыми договорами и т.д. Сама же заработная плата выросла в долларовом начислении с 64,9 долл. в месяц в 2000 г. до 544 долл. в 2009 г.¹⁴², хотя конечно же остается заниженной.

В этих условиях бизнес полагает, что «назрела необходимость переоценки отдельных норм трудового законодательства с точки зрения баланса между гибкостью трудовых норм и их защитной функцией. Нормы российского законодательства жестко ориентированы на защиту трудящихся граждан, уже имеющих работу. Они не создают препятствия для доступа к рабочим местам тех, кто ее ищет, в том числе безработных и молодежи, — отмечается в позиции РСПП по трудовым вопросам. — Недостатки правового регулирования трудовых отношений имеют следствием сохранение значительных масштабов неформальной занятости. В итоге государство теряет налогоплательщиков, работники лишаются должной защиты, работодатели сталкиваются с неравной конкуренцией за рабочую силу»¹⁴³. Во всей этой аргументации верно то, что со-

хранение высокой занятости, хотя и косвенно, ведет к консервации архаичных межотраслевых пропорций и технического уровня производства. Но верно и то, что таким путем *работодатели атакуют бессрочные трудовые договоры в пользу срочных.*

На общем фоне предпринимательской деятельности особняком стоит *сельское хозяйство*, которое основано на применении капитала к земле и которое априори было перемещено реформами из-за подсоветской государственной эгиды в рыночную среду. Вопреки ссылкам на «тотальное обезлюдивание» на селе, в России, как и до 1991 г., живут 37–38 млн. чел., но по сравнению с городом и промышленностью это уже «другая Россия» в смысле как самого предпринимательства, так и качества жизни.

Прежде всего, перемещение общественного богатства (каковым были земли колхозов и совхозов) в частную собственность резко усложнило хозяйствование на селе. Сократилась государственная поддержка, отброшена кооперация, возникли рыночная цена земли и земельная рента. Прежние крупнотоварные колхозно-совхозные производства сменила установка на мелкое и среднее (особенно фермерское) землевладение, в том числе как на ту же политическую базу невозврата к прошлому, каковой считается средний класс в деревне. Теоретически это могло преодолеть прежнее отчуждение крестьянина от земли. Однако замена продуманной аграрной политики собственным либеральным «креативом» и советами из чужой действительности фактически *травмировали нарождавшийся российский аграрный капитализм, причем именно фермерство.*

Как показывает В. Назаренко¹⁴⁴, в стране начался интенсивный процесс концентрации земли в руках агрохолдингов (схожих с латифундиями), специализирующихся на плантационном полеводстве экстенсивного типа (или просто земельных спекулянтов). В 2009 г. всего около полутысячи собственников владели 60% посевных площадей со средним размером хозяйств более 90 тыс. га и сумели стать крупными экспортёрами зерна и масличных. Крестьянские же хозяйства во многом утратили свои земельные паи, сузились до прежнего приусадебного размера (3,4% посевных площадей) и остались в основном при трудоинтенсивном растениеводстве (овощи, картофель, фрукты) или животноводстве, но без кормовой базы. Наконец, фермеры (15,8% площади) стали наиболее трагической фигурой российского агробизнеса, ибо, испытывая очевидные неудобства при землеустройстве (групповой характер расселения в деревнях), они оказались также во многом отрезанными от кредита, поставок необходимой техники, удобрений, агроуслуг, а главное – рынка, который в отсутствие сельской кооперации захватили переработчики и перекупщики¹⁴⁵.

Отдельные показательные успехи фермеров не отменяют тенденции в сторону меньшей товарности их производства, число ферм сокращается, из-за нехватки техники и удобрений заброшено 35 млн. га посевов, а начавшееся здесь производственно-имущественное расслоение подводит их к ареалу низких децильных групп. В целом же по стране перемены в характере сельского предпринимательства нарушают как товарный баланс спроса и предложения агропродукции растениеводства и животноводства, так и баланс круговорота веществ в природе, ставя тем самым под угрозу

продовольственную безопасность страны и удорожая продовольствие и техническое сельхозсырье.

3. Конкуренция

Многие из родовых травм российского предпринимательства могла бы оздоровить конкуренция как неотъемлемый и созидательный компонент рынка.

Так и случается, причем даже среди крупнейших компаний страны. Например, «Роснефть» смогла получить больше лицензий на морскую разведку и разработку нефти и газа, чем даже сам «Газпром»¹⁴⁶. Конфликт «Фосагро» и «Уралхима» за условия поставки апатита разрешался на уровне Правительства, до сих пор активно идет спор между О. Дерипаской и М. Прохоровым за пакет акций «Норильского никеля». В целом же из списка крупнейших компаний России в 2009 г. выпали «РЖД», «Уралкалий» и все металлургические компании, но вошли «Росэнергоатом», «Сильвинит», «Русал» и др.¹⁴⁷ Островом подлинной конкурентной борьбы остается рынок услуг мобильной связи.

Вместе с тем конкурентные «качели» на российском рынке еще не стали правилом. Во-первых, на нем уже возникло достаточно большое число «тяжеловесов». У 160 компаний России из числа крупнейших 500 только прибыль превысила 1 млрд. долл. Капитализация «Газпрома» в 2010 г. составляла 156 млрд. долл., «Роснефти» — 81 млрд., «Сбербанка» — 79, «Лукойла» — 51 млрд., «Норильского никеля» — 47 млрд., «ТНК-БП» — 45 млрд., «Сургутнефтегаза» — 45 млрд., ВТБ — 36 млрд., «Русала» — 30 млрд. и т.д.¹⁴⁸, что конечно же дает им возможность доминирования на отечественном рынке. Здесь нередки и картельные сговоры о его разделе

(по калию, хлору, роумингу, авиатранспорту, нефтепродуктам, страхованию, черным металлам и другой продукции). Например, ведущие страховые компании страны совместно завышали стоимость своих полисов для российских международных перевозчиков¹⁴⁹. Подчас речь заходит уже не об эпизодическом ограничении конкуренции, а о монополии, и только в машиностроении 85% крупных предприятий и объединений являются ныне полными монополистами по 90% номенклатуры их продукции¹⁵⁰. В квазирынок зачастую превращаются холдинги.

Во-вторых, саму конкуренцию не следует рассматривать упрощенно, особенно современную, которая идет уже не столько по ценам, сколько в сфере качества. «Конкуренция, — предупреждал А. Шаститко, — это процесс генерирования нововведений (продуктовых, технологических, организационных), не поддающихся быстрому копированию без издержек и сопряженных с созданием, а не распределением стоимости (богатства), на основе стимулов участников рынка действовать на опережение в целях получения экономической прибыли»¹⁵¹, а это заставляет предпринимателей соизмерять свои силы с амбициями. Например, «Базел цемент» О. Дерипаски объявлял, что к 2011 г. станет контролировать 10% российского рынка цемента, вложив в это 300 млн. долл. Но в 2010 г. эта доля составила по факту всего 0,5%, мощности были доведены всего до 3 млн. т, заморожено строительство заводов в Туапсе и в Новгородской области и не состоялся заявленный альянс с австрийским «Страбад»¹⁵². План «Аэрофлота» в 2009 г. поднять свои тарифы окончился потерей 30% пассажиров, 10% которых перетянула к себе «Трансаэро» и т.д.

Конкуренцию ограничивают армады перекупщиков и посредников, искажающих конечное ценообразование вплоть до монопольно высоких цен, и потому *российская рыночная конкуренция пока несовершенна и ее крайне трудно сводить к какой-то средней по стране прибыли или цене производства*. В частности, 80% кузбасского угля реализуется через офшоры и потому его марочный состав при экспорте фактурируется произвольно¹⁵³. Действует правило, что лучше сокращать производство, но не цены (и «АвтоВАЗ» даже в условиях кризиса дважды поднимал их), что, безусловно, отражается на эффективности предпринимательства в целом и макроэкономике страны. В части же разлета показателей рентабельности она в России даже мало зависит от степени технологичности продукции или услуг: в 2008 г. холдинг «Сухой», «Оборонпром», «ГАЗ» и «АвтоВАЗ» сработали себе в убыток, в сфере связи рентабельность «Межрегионтранзиттелекома» составила всего 0,03%, АФК «Система» – 0,4%, «Вымпелкома» – 5%, но зато у «Газпрома» – 21%, «Роснефти» – 24%, «Сургутнефтегаза» – 25%, «Транснефти» – 26% и т.д.¹⁵⁴ Другими словами, *прибыли и инновации в России могут идти по расходящимся трендам*.

Впечатляют и «цепочки» отечественного ценообразования, при котором практически невозможно снижение цен. Нефтепродукты в России дорожают, даже когда в мире дешевеет нефть. С 2000 г. по 2010 г. наши производители кукурузы нарастили производство кукурузной крупы в 6 раз, но цены на нее при этом выросли втрое, гречки – вчетверо, гороха – в полтора раза. Производство непопулярного толочка упало вдвое, но его цена остается стабильной. И если стоимость килограмма рядового хлебопекарного зер-

на мельнице составляет 1,2 руб., то помол добавляет к этой цене 1–1,5 руб., пекарня – 3–5 руб. и магазин – еще столько же. Более того, килограмм пшеницы высшего сорта ценой в 6 руб. в итоге превращается в два полукилограммовых батона ценой 16–20 руб. каждый. Себестоимость сырого молока составляет 10 руб. за литр, отпускная цена производителя – 12 руб., переработчики добавляют еще 6–8 руб., перекупщики и торговля – еще 10–15 руб., делая его цену втрое выше отпускной, и такие примеры легко умножить. Наконец, после «эффективной» реформы РАО ЕЭС, вопреки казенным заверениям о роспуске этой естественной монополии, уже ее рыночные последователи увеличили отпускные цены на электроэнергию в 1,5 раза всего за два года при росте разрыва цен у производителей и потребителей в 1,6 до 1,9 раза¹⁴⁸. Посреднические разрывы на отечественном рынке достигают по нефти, мазуту и дизтопливу 30–40%, углю и автобензину – 65–70%, коксу – 20%, газу – 325% и т.д.

Неудивительно, что, вопреки рыночным законам специализации, многие потребители предпочитают возврат к самообеспечению монополизированными товарами. «Сургутнефтегаз» самостоятельно покрывает свои потребности в электроэнергии на 4%, но к 2020 г. намерен довести эту долю до 20%, вложив в собственную генерацию 700 млн. долл., «Лукойл» располагает собственными мощностями в 65 МВт, «Газпромнефть» – 96 МВт, нефтепереработчики самоснабжаются электроэнергией на 25%, причем примерно в полтора раза дешевле, чем с рынка, и т.д.¹⁵⁷

Разновидностью ограничительной деловой практики является, наконец, и сознательная просрочка оплаты розничными сетями счетов своих поставщи-

ков: у «Мосмарта», в частности, она составляет 153 дня против 40 договорных, «Ленты» – 105 против 21, «Перекрестка» 56 против 30, «Копейки» – 30 против 21 и т.д.¹⁵⁸

Естественно, подобная ситуация привлекает внимание властей, но принимаемые меры далеко не всегда оказываются действенными. В частности, после периодов «заморозки» цен попадающие под нее товары начинают дорожать быстрее «незамороженных», фактически не работает закон о торговле. Противоречивыми являются и результаты работы Федеральной антимонопольной службы, прямо обязанной бороться с нарушениями конкуренции. Она конечно же наказывает нарушителей через предписания и штрафы. Самые значительные из них были наложены в 2010 г. на «Роснефть» – 1509 млн. руб., «Лукойл» – 1443 млн., «Газпромнефть» – 1356 млн., «ТНК БП» – 1112 млн., «Мечел» – 797 млн. и др.¹⁵⁹ Однако складывается впечатление, что ФАС действует по-крупному не в силу своих правовых полномочий, а по избирательным подсказкам сверху (бензин, «Мечел»). Налагаемые штрафы не достигают величины их аналогов за рубежом (например, 800 млн. евро для 11 авиакомпаний ЕЭС), первоначальные санкции смягчаются в ходе их уточнения (с 4,2 млрд. руб. до 1,1 млрд. у «ТНК-БП»), а сами действия ФАС далеко не всегда оказываются доказательными в суде (прекращение преследования «Северстали» и «ММК», обжалование в первой половине 2010 г. 1413 решений ФАС из 3879 принятых при отмене 189 из них и т.д.)¹⁶⁰.

Главное же, основными нарушителями правил конкуренции на российском рынке оказываются отнюдь не предприниматели, а чиновники (60% случаев, в том

числе 22% повторно), например, при распределении бюджетных денег, проведении торгов, участии в картельных сговорах, при рейдерстве и т.п. Из 51 дела по монопольным ценам в десяти виновными оказались региональные власти, а наибольшее количество споров вызывают полномочия ФАС отменять нормативные акты госорганов, нарушающих антимонопольное законодательство и т.п.¹⁶¹ «Антимонопольная служба добилась по-настоящему крупных побед, – констатирует газета «Ведомости». – Но большая часть предлагаемых этим ведомством системных решений по стимулированию конкуренции не находит поддержки Правительства»¹⁶². В итоге формирующийся в стране рынок пока нельзя назвать конкурентным.

4. Государственное предпринимательство

Наличие государственного сектора, опирающегося на государственную собственность, бюджет и регулярные механизмы, отнюдь не является чужеродным для рыночной экономики и серьезно воздействует на многие параметры ее функционирования. Государство кроме управленческих полномочий берет на себя ряд важных общественных функций в производственном процессе, где частный капитал не применим или не эффективен, активно вмешивается в хозяйственный цикл, межотраслевые пропорции производства, технические инновации, социальные процессы и внешнеэкономические связи, а работа предпринимателей на казну является немаловажным источником их прибыли.

Сказанное, вопреки ультралиберальным догмам, вполне применимо и к России, тем более в переход-

ный период ее развития, порождающий значительное разнообразие форм государственного хозяйствования. Укрупненно — это государственная собственность (монополия) на определенные виды деятельности, госучастие в деловых предприятиях, институты развития, недавно сформировавшиеся государственные корпорации и госзаказ.

В настоящее время только в Реестре федерального имущества России учтено 1,7 млн. объектов (и 571 млн. га земли), в том числе 5,7 тыс. федеральных государственных унитарных предприятий, 3,7 тыс. АО с долей федерального Правительства (в том числе 61% с мажоритарным участием) и еще 181 общество, где оно владеет «золотой акцией». Эти данные находятся в постоянной корректировке ввиду приватизации (и случаев ренационализации), но в целом государство контролирует 24% основных фондов, более трети занятости и 40% рыночной капитализации российского фондового рынка, причем государственные предприятия являются примерно вдвое более крупными, чем частные¹⁶³.

Главное же, целью функционирования всего этого массива является *не обычное рыночное хозяйствование, нацеленное на максимум прибыли, а своеобразная социализация предпринимательства при приоритете национальных интересов страны* над непосредственной прибылью, что достигается через либо управление рентабельностью предприятий, либо бюджет. В наиболее тесной связи с рынком в российской практике работают естественные монополии, институты развития и госкорпорации.

Хотя официально хозяйственная политика страны ориентирована на постепенное сокращение не-

рыночного сегмента в ее экономике, далеко не все естественные монополии могут быть преобразованы на конкурентных началах, если они могут быть преобразованы вообще, ибо приватизация в этом случае снимает прежний принцип подпитки народного хозяйства частью государственной рентабельности. Новые же собственники сами быстро входят в роль монополистов (пусть локальных), заменяя *прежнюю естественную монополию неконтролируемой частной*. Именно поэтому, учитывая, в частности, итоги приватизации РАО ЕЭС, государство предпочитает сохранять контроль над такими естественными монополиями, как «РЖД», «Транснефть», «Газпром», а также и частично в сфере нефтедобычи и связи, например, через участие в менеджменте, тарифную политику и участие в инвестиционных программах. Другое дело, что приоритет национальных интересов при этом далеко не всегда выдерживается, в частности и в особенности в «РЖД».

Для поощрения прироста основных и оборотных фондов экономики и для решения прорывных задач модернизации в России по примеру многих стран (США, Германия, Япония, КНР, Индия, Бразилия, Южная Корея, Мексика и др.) были созданы также целевые институты развития, куда входят «Внешэкономбанк», ВТБ, «Российская венчурная компания», «Россельхозбанк», «Росагролизинг», Инвестиционный фонд, Фонд содействия ЖКХ, а также агентства по жилищному ипотечному кредитованию, по страхованию вкладов и по реструктуризации кредитных организаций. Ту же роль призван играть и «Сбербанк», хотя его руководство упорно ведет линию на его приватизацию, максимизацию доходности и передачу части

собственности и контроля иностранным инвесторам. К сожалению, кроме ВТБ, Агентства по страхованию вкладов и «Росагролизинга», эти институты пока мало чем себя проявили, вплоть до прокручивания денег в банках вместо выполнения своих уставных целей.

Последней новеллой в правительственном хозяйствовании стали государственные корпорации, которые собирают на холдинговой или отраслевой основе под своей эгидой не только частные, но и государственные предприятия (ЗАО и моногорода)¹⁶⁴ для решения общенациональных задач и сохранения научно-технического потенциала страны. Их примерами являются «Ростехнологии», «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК), «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК), «Роснано», «Росатом» и «Олимпстрой».

Создание таких государственных (квазигосударственных) институтов и деловых организаций имеет свой эффект. В частности, несмотря на осложнения с геологией и инфраструктурой, удается сохранять и расширять добычу нефти и газа. Создан прототип отечественного лайнера «Суперджет». Осваивается производство морских буровых платформ. ВТБ в кризисных условиях оказал поддержку многим банкам и предприятиям, Агентство по страхованию вкладов сняло риски оттока сбережений населения. «Р-Фарма» на базе госпрограммы «Фарма-2020» начала производство линейки новых лекарств. Без сбоев функционирует «Транснефть».

Создание госкорпораций между бизнесом и властью было сознательно оформлено законодательно и продиктовано недоверием как к частному бизнесу и его способности решать задачи национального развития,

так и к государству как формально-бюрократической структуре, что должно было сообщать государственно-му предпринимательству свою синергию и гибкость. Пришлось выправлять и убыточность многих стратегически важных предприятий.

Критики иногда называют такую практику «авторитарным капитализмом», однако она вполне созвучна с мировыми тенденциями. В США работают более 20 госкорпораций, и они есть практически во всех странах – ЕС, Японии, Бразилии, Южной Кореи, Сингапуре, Индонезии, Малайзии, не говоря уж о КНР. «Правительство, а уже не частные акционеры владеют крупнейшими нефтяными компаниями мира и контролируют три четверти глобальных энергоресурсов. Другие компании, принадлежащие государству или ассоциирующиеся с ним, приобретают растущую рыночную мощь в основных секторах экономики наиболее быстро развивающихся держав, – констатирует Я. Бреммер. – Эти тенденции меняют конфигурацию мировой политики и мирового хозяйства, передавая во все большей степени флаг экономической мощи и влияния в руки центральной государственной власти, питают собой такое комплексное понятие, как государственный капитализм, а твердая государственная власть в экономике знаменует собой стратегическое отрицание мантры свободного рынка»¹⁶⁵. «Иностранные банки в России работают более эффективно, чем частные, – отмечают свои предпочтения А. Карас, К. Шоор и Л. Вейль, – но, к своему удивлению, мы пришли к выводу, что и российские государственные банки действуют эффективнее частных».

Встречаются, конечно, и диссонирующие мнения, например М. Субботина, о том, что госкорпорации

себя не оправдывают и в абстракции подрывают равные условия для конкуренции¹⁶⁶. Критики здесь не правы еще и потому, что приватизация в России не завершена и не исключено, что упомянутые государственные (квазигосударственные) образования, выполнив свои задачи, будут возвращены в коммерческий сектор экономики. Короче, *решать вопрос о сравнительной эффективности двух различных форм собственности или их синтеза будут не догмы, а жизнь*. Давать исчерпывающую оценку деятельности естественных монополий, институтов развития и госкорпораций пока еще рано. Однако в предварительном плане эксперты, отметив их достоинства, сходятся также на их трех уязвимых местах.

Во-первых, это *амбиции, не всегда подкрепленные реальностью*. Еще 15 лет назад декларировалось, что для оправдания себестоимости коммунальных услуг нужно повысить тарифы ЖКХ всего в 2–3 раза. С тех пор они выросли в 25 раз, но конца этому росту не видно. ОСК взялось за строительство судов тоннажем, который не могут обеспечить отечественные верфи. «Российская венчурная компания» и Инвестиционный фонд так и не нашли клиентов на значительную часть своих ассигнований. Под модный бренд «Роснано» было выделено средств больше, чем на всю Российскую академию наук, но эти деньги пока «не всплывают» в прорывных инновациях. «Росатом» берется за ежегодное сооружение двух АЭС плюс экспорт, тогда как наше атомное машиностроение способно оснащать максимум всего одну станцию в год. До сих пор не решены проблемы обеспечения безопасности для старых ядерных реакторов чернобыльского типа, выработавших свой ресурс, и критика по этому поводу вполне может адресо-

ваться только японской корпорации ядерной энергии ТЕСКО или ее станции «Фукусима-1» и т.д.

Во-вторых, *статус госкорпораций юридически достаточно уязвим*. Созданные отдельными изолированными актами как некоммерческие организации, они фактически выступают как субъекты рынка (их акции котируются на бирже без возможности банкротства), но фактически без гласности механизмов оценки и результатов их деятельности и т.д., что заметно выводит госкорпорации из единого российского хозяйственно-правового поля.

Наконец, бизнес предъявляет к ним претензии *управленческого* характера. «Ростехнологии» при примерно пятистах охватываемых ею предприятиях трудноуправляема. ВТБ до сих пор не создал системы поддержки российского промышленного экспорта, сравнимой с мировой. Сосредоточившись на «Суперджет», ОАК одновременно начало доводку конкурирующего АН-148, а «Аэрофлот» и «Ют Эйр» разметили заказы сразу на обе эти модели. «РЖД» требует повышения своих тарифов к 2012 г. на 28%, хотя это не подтверждается расчетами¹⁶⁷. Прокуратура выявила в ОСК такие нарушения, как непрофильное использование средств, сделки на базе личной заинтересованности, прокручивание средств в банках. Во многом растеряв свой инженерный потенциал, корпорация стала проситься в СП с итальянским «Сайпем». Не регулируются зарплаты и бонусы менеджеров таких предприятий и «Роснано» заплатило таким образом А. Чубайсу за 2010 г. 13 млн. руб.¹⁶⁸ В итоге, хотя в госкорпорациях и сосредоточено примерно 36 млрд. долл. бюджетных денег и 80 млрд. долл. активов, и они «всегда относились к числу наиболее надежных партнеров в имуще-

ственных отношениях, — резюмирует Е. Басс, — государственное управление вверенным ему имуществом и ресурсами сложно назвать эффективным»¹⁶⁹.

Поэтому государство в самое последнее время одновременно начало активно развивать и упорядочивать такой инструмент рынка, как *государственные закупки* с перспективой выхода на формирование федеральной контрактной системы по типу аналогичной системы США.

Удовлетворяя по минимальным складывающимся ценам непосредственные нужды властей всех уровней и расширяя рыночный спрос, госзаказ вполне может выступать стимулятором инноваций, регионального развития, конкурентоспособности национального бизнеса (за ним закрепляется поставка продукции стратегического назначения и временная антикризисная 15-процентная маржа в сравнении с предложениями нерезидентов), в том числе мелкого и среднего бизнеса (резервирование до 20% стоимости закупок плюс отдельные отраслевые преференции).

Поэтому рост объемов госзаказа, реализуемого через торги и аукционы, превышает динамику российского ВВП и оценивается в 2011 г. в 5 трлн. руб. (в 20 раз больше, чем в 2000 г.), или около 12% ВВП¹⁷⁰, а у 23% промышленных компаний и 30% предприятий сферы услуг госзакупки формируют уже до ¼ продаж. Примерно ½ госзаказа является оборонной, а в отраслевом разрезе в 2009 г. он составил в строительстве — 114 млрд. руб., дорожном строительстве — 104 млрд., на транспорте — 86 млрд., в авиации — 59 млрд., здравоохранении — 51 млрд., промышленности — 39 млрд., электроэнергетике — 39 млрд., ТЭК — 21 млрд., судостроении — 19 млрд., космосе — 14 млрд., геоло-

гии — 13 млрд., автостроения — 9 млрд. и т.д. Мелкий и средний бизнес получил по госзаказам в том же году около 850 млрд. руб., а в целом в системе госзакупок сейчас действуют более 25 тыс. заказчиков и 260 тыс. поставщиков. До половины всех средств оформляется через контракты на сумму свыше 500 млн. руб. и срок более двух лет¹⁷¹.

Вместе с тем такой обильный бюджетный поток имеет и свои теневые стороны. В частности, критерий закупки по минимальной цене достаточно часто идет в ущерб качеству поставок и возможностям самих поставщиков. После двадцати «уточняющих» поправок к ст. 55 Федерального закона 94-ФЗ о госзакупках список исключений на право поставок всего для одного поставщика разросся с чисто локальных зрелищных мероприятий до сооружения зданий для саммита АТЭС-2012 во Владивостоке. Технически в России используется едва половина известных в мире форм торгов, высока стоимость и бюрократичность документов, в результате чего малый и средний бизнес во многих регионах не выбирает свою квоту закупок. По ряду оценок, 60% торгов и аукционов прошло с нарушениями и только в первой половине 2010 г. Федеральная антимонопольная служба зафиксировала 15 618 таких нарушений¹⁷². Главное же, бичом госзакупок стал откат (который требовался в России по каждому четвертому контракту против 4% их числа в Испании и 9% в Турции), достигающий до 40% стоимости контракта, а в сумме более 1 трлн. руб. в год¹⁷³.

По этим причинам число претендентов на госзаказ начало сокращаться. В частности, в 2009 г. по сравнению с 2005 г. вдвое сократилось число участников конкурсов, индекс роста цен в секторе госзакупок су-

щественно вырос в сравнении с корпоративным сектором, а однотипная продукция стала закупаться со значительным ценовым разбросом. Для преодоления этих явлений намечен переход на электронные торги, более гласные и менее коррупционные, причем по г. Москве это уже приводит к бюджетной экономии в 10–17%. Однако федеральные заказчики пока отстают здесь от региональных и в 2009 г. из 14 млрд. заказов эти первые разместили в электронной форме их всего на 1,3 млрд. руб.¹⁷⁴

Работы по совершенствованию госзаказа будут продолжены в основном в направлении улучшения планирования, оптимизации структуры и объемов закупок, привязки стартовых цен покупаемых товаров и услуг к их рыночной стоимости, введения мониторинга цен, налаживания единого цикла обеспечения госнужд от планирования до исполнения контрактов (в т.ч. при исполнении и приемке результатов). Будут разработаны типовые спецификации по мелким закупкам (таких 80% от их общего числа), создается единый государственный реестр госзакупок. Ввиду масштабности проблемы реализация намеченных мер проверяется на пилотных проектах в ряде регионов (Москва, Воронежская, Калужская, Московская, Саратовская области) и, в частности, в Подмосковье уже достигнута экономия в 20% при централизованной закупке разными учреждениями одинаковых товаров¹⁷⁵.

5. Менеджмент

Эффективное управление активами и трудом является целью каждого коммерческого предприятия. Со своей стороны российский бизнес сегодня имеет

у населения более значительный кредит доверия (39% опрошенных) по сравнению с властью (32%) или общественными организациями (27%)¹⁷⁶, что налагает на него немалую ответственность за результаты своей деятельности.

Какие-то универсальная школа управления и деловая культура в России еще не сложились, бизнес вовсе не следует здесь формализованным рецептам, а попытки механической пересадки на отечественную почву зарубежных управленческих схем приводят пока к амбивалентным, неоднородным результатам. По крайней мере, на зарубежные кодифицированные критерии «устойчивого управления» (good governance) в России перешли к 2011 г. всего 25–30 крупных корпораций. Специфическое здесь преобладает над общим и потому данное исследование ограничивается лишь предварительными обобщениями.

В сфере *стратегии развития операций* в нашем менеджменте преобладают скорее тактика и даже всего лишь оперативное реагирование на возникающие риски. Лишь немногие компании (например, «Лукойл», «Газпром», ММК, «Северсталь») планируют свою деятельность на сколько-нибудь длительный период, подкрепляя это инвестиционными программами, хотя отчасти это объясняется чехардой государственных программ развития, разнобоем их сроков, господствующим недофинансированием и общей неудовлетворительной постановкой экономического и научно-технического прогнозирования в стране.

Неоднозначны и последствия *доминирования мажоритарных акционеров* в наших ЗАО и ОАО, являющихся одновременно и высшими менеджерами этих корпораций. Кроме защитной реакции на возможные

атаки на их собственность, не имеющей адекватной государственной защиты, это явление имеет свои генетические корни в самом историческом «культурном коде» России, как его определяет А. Хачатурян¹⁷⁷. Начиная с «домостроя» в российской нравственно-деловой жизни преобладал патернализм, а позднее мобилизационные модели хозяйствования, основанные на централизации решений и внешнеэкономической мотивации труда. Общепринятые «правила игры» заменялись персонифицированными отношениями, высшей ценностью оказывалось личное доверие к партнерам,¹⁷⁸ а внутри фирм — лояльность и преданность руководству, несмотря на квалификацию и деловые качества подчиненных.

Это, конечно же, формирует «крепких хозяйственников», но одновременно порождает инертность коллектива, замену убеждения принуждением, немотивированный труд (а у самих капитанов бизнеса — иррационализм решений и гражданскую безответственность). Опросы показывают, что в нынешних условиях лишь 37% менеджеров среднего звена, 28% специалистов, 37% служащих и 30% рабочих готовы слушать начальство беспрекословно, тогда как 69, 72, 63 и 70% из них так не считают вплоть до «трудового нигилизма» (хотя, например, в Японии «уровень послушания» достигает 90%)¹⁷⁹.

Защита собственности практически у всех деловых предприятий становится *не только титулом на имущество, но и заметной статьёй транзакционных издержек*. Уже упоминавшееся доминирование правоприменения над законом требует солидных юридических служб и дорогого правового аутсорсинга, а посягателем на эту собственность становится (при репрессив-

ном уклоне законодательства) зачастую сама власть. Раздел VIII УК («Преступления в сфере экономики») насчитывает 51 статью, причем большинство из них, в отличие от гражданских и административных исков, предусматривает лишение свободы, т.е. санкции в отношении личности самих предпринимателей. В 2009 г. по этим статьям правоохранными органами было выявлено 428 тыс. преступлений экономической направленности, закончено производство 314 тыс., направлено в суды 2554 тыс. и осуждены 106 тыс. чел.¹⁸⁰

Как видно из этих цифр, юридические службы корпораций научились перемещать окончательные решения такого рода в досудебные стадии уголовного процесса, и, кроме того, была отработана техника защиты по ряду невнятно сформулированных статей УК. Несколько сократилась волна административных проверок. Однако не секрет, что четырехкратная разница между выявлением и наказанием объясняется не только огрехами следствия, но и элементарной коррупцией, с которой в силовых органах в 2009 г. сталкивались так или иначе 69% опрошенных бизнесменов, затрачивая на это 20–70 млрд. долл. в год, а у отдельных компаний на это уходило даже до 20% прибыли. Более того, более мелкие предприниматели в 11% случаев стали обращаться в свою защиту не в суд, а в криминальные структуры. Для сравнения: риски и угрозы своему бизнесу вне сферы власти предприниматели видят всего в 17% случаев, в отношениях с импортерами — в 11% и с конкурентами — всего в 8%¹⁸¹.

Еще и поэтому менеджеры редко выступают инициаторами решения важных государственных проблем, а также участниками государственно-частных партнерств. Так, начало модернизации бизнес на 70%

ожидает именно от власти¹⁸², число ГЧП пока ограничено, их статус юридически не отрегулирован, а предписываемая доля частных вложений в них в среднем в шесть раз превышает государственную.

Наконец, ситуация с собственностью, как это уже отмечалось, зачастую побуждает корпорации (у примерно 30 крупнейших из них) перемещать свои активы или управляющие центры из России за рубеж, в том числе в *офшоры*, что хотя и поддается объяснению, но является вычетом из национального экономического потенциала страны, занижением налоговых поступлений и базой применения трансфертных цен¹⁸³.

В таких офшорах «Альфа групп» (М. Фридман, П. Авен) зарегистрировала свои специальные подразделения в Гибралтаре и на Британских Виргинских островах, «Базовый элемент» (О. Дерипаска) — на о. Джерси и тех же островах, «Ренова» (В. Вексельберг) — на Багамах, «Евраз» — на Кипре и т.д., и представляется, что таким «управленческим исходом» из России придется заниматься, ибо грань между удобством и нарушением закона здесь очень тонка.

Относительно новым явлением в управлении производством в России стал *аутсорсинг*, тем более что в ходе кризиса пострадали в первую очередь предприятия с предметно-замкнутым циклом. Например, Онежский тракторный завод имел в своем хозяйстве около 20 специализированных производственных подразделений (литейное, кузнечно-заготовительное, инструментальное, ремонтно-механическое, транспортное, сборочное, порошковый цех, участок производства ширпотреба и т.д.)¹⁸⁴. Частично здесь сказались наше прежнее автаркическое мышление и секретность, уменьшающая число возможных партнеров. Но

ныне технологическая кооперация стала императивом конкуренции. У «Аэробуса» и «Боинга» со стороны поступает более половины деталей, у «Ниссан» и «Рено» созданы общие платформы для сборки половины моделей седанов и кроссоверов, что позволило унифицировать 70 узлов, снизить стоимость комплектации на 30% и довести долю обмениваемой комплектации до 80%¹⁸⁵. Другое дело, что такая комплектация должна быть качественной, тогда как у субпоставщиков «ВАЗ» на миллион приобретаемых деталей 60 тыс. оказываются браком (что в 30 раз выше среднемирового уровня) и потому уже за первый год ломается 298 «Лад» из каждой тысячи¹⁸⁶.

Кроме укрепления дисциплины субпоставок («ВАЗ» урезает число своих российских смежников с 300 до 50–70) корпорации прибегают и к углублению специализации производства. «Кировский завод» сократил свою основную программу на 75 производств, «Онежский тракторный» — на 18, и в итоге эти предприятия выиграли от сокращения номенклатуры 20%, по росту производительности труда 110–262% и добавленной стоимости на 22%, хотя из 75 «дочек» кировцев выжили в итоге всего 20¹⁸⁷. Подчас выходом из положения оказывается дополнение производства товаров предоставлением услуг. «Сейчас очень многие компании принялись совмещать товары с услугами, — отмечает «Гарвард бизнес ревью», — с тем, чтобы увеличить доходы и сбалансировать денежные потоки. Такие гибридные предложения, скомбинированные в форме инновационного предложения, помогают компаниям привлекать новых потребителей и расширять имеющийся спрос, тем самым получая суперотдачу»¹⁸⁸,

и подобная тактика начинает прививаться в России, прежде всего в сфере связи и информатики.

Органичной частью бизнес-планов стали также целевые *слияния и поглощения*. Их причинами являются стремление корпораций к диверсификации, увеличению капитализации, выгодной покупке активов, устранению конкурентов, налоговые причины, покупки активов для перепродажи, личные мотивы высших менеджеров и т.д. В 2010 г. российский рынок поглощений и слияний оказался самым активным в Восточной Европе (2,2 тыс. сделок на сумму 45 млрд. долл., или в 2,5 раза больше, чем в 2009 г.). На нем доминировали «Ренессанс капитал», ВТБ и «Сбербанк»¹⁸⁹, но сами такие действия пока не являются достаточно крупными по мировым масштабам, а главное, они стали осуществляться уже не по наитию, а при детальной проработке.

Крупнейшим в 2010 г. здесь было приобретение ЗАО «Миракл» 50% акций холдинга «Сибур» с опционом на остальной пакет, причем сумма сделки (225 млрд. руб.) всего лишь на 2 млрд. руб. превышает ожидаемую выручку¹⁹⁰. Что же касается проработки, она обычно затрудняется недостаточной прозрачностью российской деловой отчетности (в 1,3–1,5 раза ниже, чем у 90 российских фирм, претендующих на биржевой листинг в Лондоне или Нью-Йорке)¹⁹¹. Еще и потому «Тройка Диалог» не может продать 25% акций «АвтоВАЗ» в обмен на 2% акций «Рено» или 1% – «Ниссан»¹⁹². Но подчас поглощающие предпочитают просто откупиться от мишеней поглощения, в том числе через «золотой парашют», т.е. крупные отступные.

Нередко на динамику капитализации серьезно влияет *рейтингование*. При заметной предвзятости

и даже инсайдерской практике (информация об изменении рейтинга российских бумаг неоднократно вбрасывалась на рынок до объявления самих рейтингов, например «Мудиз»)¹⁹³, российский бизнес все же вынужден принимать эти рейтинги к сведению, в том числе при заемных операциях, слияниях и поглощениях, и потому давно уже назрел вопрос о создании в России собственных рейтинговых служб.

Наконец, центральной проблемой российского бизнеса все более становится *управление рисками*, как коммерческими, так и внеэкономическими. В их набор входят обычно торговые, валютные, транспортные, биржевые, страховые, юридически-регуляторные и т.п., варьируемые от микрорисков до экстремальных угроз. Российский менеджмент, поставленный такими рисками в положение выбора и ответственности за принимаемые решения, также постигает эту науку, хотя и не без проб и ошибок. Специальные «риск-подразделения» есть сейчас у 70% управляющих финансовых компаний, 90% банков, но всего у 10% страховщиков и почти нигде – у паевых фондов.

Между тем риск имеет обыкновение приобретать цепной характер, и, например, банкротство Межпромбанка, хотя он входил в один из холдингов, ударило по финансовому состоянию Балтийского завода, «Северной нефти», «Оборонэксперта» и даже «Росатома» («зависание» 1,7 млрд. руб. авансовых платежей и срыв заказа в 9,8 млрд. руб. на плавучие АЭС). Поэтому за процентными рисками следят, например, 78% «риск-отделов», фондовыми – 77%, валютными – 70%, но многие из них все же делают это формально, сверяясь лишь с официальными нормативами Центробанка России¹⁹⁴.

Наверное, в адрес российского бизнеса могут быть предъявлены и иные претензии, однако явно нельзя согласиться с мнением М. Розенблита («ИФК Метрополь»), что отечественное корпоративное управление «находится в зачаточном состоянии... собственников устраивает существующее положение дел, они смогли придумать свой бизнес, однако на каком-то этапе двигаться дальше они уже не в состоянии»¹⁹⁵. Думается, что имеющийся в стране корпоративный менеджмент-ресурс используется все же эффективнее, о чем, в частности, свидетельствует новоприобретенный опыт российского бизнеса во внешнеэкономических связях страны.

Глава III

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Все еще ограниченный спрос на отечественном рынке активно подталкивает предпринимателей на освоение и удержание спроса внешнего и превращение их в участников внешнеэкономической деятельности. Вслед за глобализацией внешнеторговый оборот России растет (за период с 1995 г. по 2010 г. в 4,3 раза), достигнув в 2010 г. экспортной квоты в 26,6% и импортной в 16,0% ВВП¹⁹⁶. При этом общий объем реального валового располагаемого дохода страны (ВВП плюс сальдо внешней торговли) составлял в 2009 г. 34 трлн. руб., а около 40% доходов федерального бюджета обеспечивали доходы страны от внешней торговли¹⁹⁷.

Внешеэкономические связи уже превратились для России в важный самостоятельный фактор экономического роста и модернизации страны, чему способствует еще и нынешняя однотипность ее социально-экономического уклада с остальным миром.

1. Внешние факторы в воспроизводственном процессе

Функционально экспорт товаров и услуг обеспечивает получение для России адекватных валютных доходов, позволяет увеличивать масштабы и серийность производства, способствует поднятию общетехнического уровня и конкурентоспособности эконо-

мики, обогащает навыки российского бизнеса в сфере рыночного хозяйствования. Одновременно импорт позволяет балансировать внутренний спрос, в частности по отсутствующим или дефицитным товарам, культивирует конкуренцию на отечественном рынке, содействует технической модернизации народного хозяйства, формирует современную модель потребления и, наконец, обеспечивает альтернативное снабжение удаленных и труднодоступных районов страны. В свою очередь, статус рубля обеспечивает доступ участников внешнеэкономической деятельности к иностранной валюте и функционирование в стране валютного рынка¹⁹⁸.

Благодаря благоприятной конъюнктуре на основные товары российского экспорта в докризисные и послекризисные годы страна неизменно сводила международный товарооборот с положительным сальдо, сохраняла крупные валютные резервы (в апреле 2010 г. — 504 млрд. долл.), а также дополнительно получала с мирового рынка еще и стоимостную маржу, пополнявшую ВВП и фонд накопления сверх размеров их формирования на отечественном рынке.

Эта маржа складывалась из «условий торговли», т.е. динамики экспортных и импортных цен страны в сравнении с движением физического объема ее товарооборота, и составляла, по расчетам В. Оболенского, за период 2000—2007 гг. около 140 млрд. долл.¹⁹⁹ и может быть оценена за последние десять лет примерно в 150 млрд. долл., что неплохо для страны, на долю которой приходится всего 2,5% мировой торговли. Решающую роль при этом сыграли повышение цен на отечественный энергоэкспорт, поддержанное удорожанием металлопродукции, и относительная стабильность цен

на инвестиционный и потребительский импорт (хотя в кризисный отрезок времени экспортные цены страны существенно «просели»).

На фоне этих конъюнктурных выгод просматривается, однако, *общая зыбкость модели воспроизводственного процесса в стране, излишне разомкнутого вовне*. В пропорциях общественного воспроизводства ни наша «группа А», ни «группа Б» сегодня, к сожалению, не в состоянии в должной мере обеспечивать этот процесс на национальной базе. То же относится и к финансовым потокам, обслуживающим воспроизводство, и в еще большей степени зависимым от мирового финансового рынка.

Так, в части обеспечения отечественного рынка средствами производства (и в еще большей степени средствами производства для производства средств производства) каждое третье российское предприятие испытывает в них нужду в масштабах ограничителя своего развития²⁰⁰, а расходы на инновационные инвестиции равны всего 3% в ВВП России²⁰¹, что фактически смещает «группу А» в ареал импорта. За 2000—2009 гг. Россия ввезла машин и оборудования на 470 млрд. долл., в т.ч. на 350 млрд. долл. больше, чем экспортировала. В свою очередь потребительский спрос в стране также остается ограниченным (53% ВВП против 70% в США) и обслуживается почти на 1/3 импортом, особенно в сегменте современной модели потребления²⁰².

Финансовые же потоки в России формируются, в первую очередь, как трансгранично-спекулятивные, оторванные от необходимой монетизации реального сектора экономики, и за счет иностранных заимствований в стране уже сейчас профинансировано около 30% суммарной кредитной задолженности российских

предприятий и граждан²⁰³. Играет, наконец, свою роль либерализация внешнеэкономических связей, которая в исполнении ее реформаторов была всеобщей, обвальная и «шоковой», а внешнеэкономическая отрасль после нее утратила свое единое государственное управление.

В итоге в *современном российском воспроизводственном процессе* налицо очевидные разрывы и диспропорции. Воспроизводятся прежде всего природная субстанция ВВП и промежуточная продукция (т.е. здесь свое веское слово имеет та же рента). Гипертрофированная доля экспорта в одних отраслях соседствует с гипертрофией импортной зависимости в других. В 2010 г. на экспорт направлялось около 70% национального производства удобрений и целлюлозы, более половины лесоматериалов, более 50% нефти и проката, около 1/3 газа и нефтепродуктов, притом, что страна импортировала около трети необходимого продовольствия, 70% текстиля и продукции машиностроения²⁰⁴.

Достаточно показательны и «коэффициенты внешнеэкономической ориентации» страны (отношения объемов экспорта к импорту) по отдельным товарам, которые, обращаясь в международном товарном обороте, представляют собой наиболее конкурентоспособную российскую продукцию. В 2009 г. эти соотношения составляли по лесному комплексу – 1,64; металлургическому – 3,42 и по ТЭК – 49,5, тогда как по химическому – 0,67, АПК – 0,33, текстилю и одежде – 0,07.

Завышенная степень (за гранью стандартов продовольственной безопасности и технической безопасности страны) раскрытия российской экономики вовне достаточно рискованна даже в периоды роста произ-

водства и мировой торговли. В частности, форсированное привлечение заемного капитала из-за рубежа имеет своим конечным следствием, как отмечает акад. С.Ю. Глазьев, отток «собственного капитала и установление иностранного контроля за значительной частью высокоприбыльных российских активов»²⁰⁵. Однако в кризисные времена такое раскрытие немедленно и резонансно транслирует в народное хозяйство все внешние шоки, фактически превращая страну в заложника мировой конъюнктуры, и уже не субъект, а скорее объект происходящих изменений.

Так, в 2009 г. по сравнению с предкризисным 2008 г. российский экспорт из 19 его важнейших позиций снизился по 13, прежде всего по газу, электроэнергии, калийным удобрениям, лесоматериалам, черным металлам, никелю, автомашинам, т.е. именно по «высоковотным» экспортным товарам. В свою очередь средние цены по 18 таким товарам снизились по 14 позициям (энергонасителям, рудам, удобрениям, лесоматериалам, меди, никелю, алюминию, пшенице, легковыми автомобилям), причем в диапазоне сразу на 12–59%²⁰⁶. Ввиду деформации денежно-кредитной системы страны остался без рефинансирования частный внешний долг в более чем 400 млрд. долл., страну покинули около 150 млрд. «горячих денег» и т.д.

То, что Россия при такой модели воспроизводства и такой степени открытости не могла остаться «островом стабильности», было ясно с самого начала, а то, что это не было вовремя осознано властью, и стало одной из главных причин, почему кризис обошелся России в показателях ВВП и антикризисных затрат примерно вдвое дороже, чем странам ОЭСР. Сам же российский кризис был именно воспроизводственным, ибо до секьюри-

тизации некачественных активов и ипотечных «пузырей», послуживших генератором кризисных явлений в остальных странах, Россия к 2008 г. еще просто капиталистически не созрела.

Не случайно многие эксперты, причем даже в Минэкономразвитии, уже в экспортоинтенсивные и импортодоступные «тучные годы» ставили вопрос о целесообразности сокращения аномально высокой экспортно-импортной квоты страны в ВВП и в ряде ведущих отраслей. Стало очевидным, что наши прежние топливно-сырьевые «маяки» уже далеко не всегда могут выполнять для отечественной экономики роль «локомотива», особенно в свете задач модернизации. «При сложившейся модели экономического развития, опирающейся на внешние факторы и жестко выстроенной по линии массивированных поставок сырья и материалов в воспроизводственные процессы за рубежом, — отмечал А. Спартак, — Россия мало что может сделать сама». Кризис привел к «утрате самостоятельности и стратегической инициативы в развитии национального хозяйства» и потому при «острой экспортной зависимости и внутренней недостаточности» решающую роль в развитии страны должен сыграть уже «ее внутренний рынок, имеющий исключительный потенциал в силу его пространственных, структурных, качественных и иных параметров»²⁰⁷.

Вместе с тем этот самоочевидный тезис нельзя упрощать. В условиях рыночного хозяйствования какие-то административные ограничения экспорта (или его составляющих) менее всего применимы или же могут вызвать трения в ВТО (как это было с ограничениями на экспорт круглого леса). Размеры наших ТЭК, металлургии и лесного комплекса, как и их экс-

порта, отражают еще и естественные конкурентные преимущества российской экономики, от которых неверно было бы отказываться. Эти отрасли имеют и определенный потенциал расширения своего присутствия на внешних рынках (хотя проблемой здесь скорее всего станет со временем нехватка углеводородов и металла на самом внутреннем рынке). Кроме оптимизации объемов экспорта здесь встают взаимосвязанные проблемы разумного импортозамещения, которое мы проводим пока, в основном, декларативно (см. подробнее п. 4 главы).

Наконец, в видении автора, уход от излишней экспортной зависимости должен протекать как постепенный, эволюционный процесс, управляемый прежде всего через хозяйственный механизм. Генеральным направлением на ближайшую и среднесрочную перспективу здесь, например, могут стать: более быстрый рост ВВП и внутреннего спроса страны, чем внешне-торгового оборота; оптимизация, особенно по топливу и сырью; соотношение физического объема экспорта и его цен (а не лозунг «не доедим, но вывезем») и активное ресурсосбережение, в том числе как источник поддержания топливно-сырьевого экспорта без ущерба для внутренних потребностей и природных ресурсов страны. Качественное наполнение внутреннего спроса будет питать и модернизация экономики, способная также активизировать импортозамещение, ибо простое расширение производства уже имеющихся товаров для нынешнего требовательного рынка России с определенных рубежей не будет способным вытеснить импорт.

Генератором в многообразии этих мероприятий должна быть конечно же *оптимальная производствен-*

ная и внешнеэкономическая специализация народного хозяйства, базирующаяся на продуманной промышленной политике страны и формирующаяся через синергию национальных целей и рыночных сил в диалоге бизнеса и власти. В этой связи некорректными видятся, например, призывы В. Бурмистрова к «максимальной диверсификации отраслевой структуры национального производства и внешнеторговой структуры»²⁰⁸. Они справедливы, но при сохранении чувства меры. За последние семь лет номенклатура изделий в отечественной металлургии увеличилась на 76%, в пищевой – на 81%, в производстве строительных материалов и легкой промышленности – на 69%, в машиностроении – на 66%, ассортимент проката вырос с 214 до 514 типоразмеров и т.д. Однако при закрытии необходимых «ниш» страна и ее бизнес не должны скатываться к прежнему выпуску «всего и вся», ибо таким образом невозможно сохранить конкурентоспособность ни по издержкам производства, ни по качеству.

Анализируемая специализация может быть и меж-, и внутриотраслевой (без их противопоставления), тем более уже сейчас доля промежуточной продукции, в том числе комплектации для технологической кооперации, составляет в промышленном экспорте России около 45%, и здесь в перспективе может открыться еще и окно для отечественного малого и среднего бизнеса. Ему же будет совершенно невозбранно искать свои дополнительные ниши на мировом рынке помимо генеральных направлений специализации, равно как и с учетом географии экспорта.

«В любом случае логично вначале закрепиться на внутреннем рынке, качественно обеспечить его потребности, а уже потом реализовать мирохозяйствен-

ные амбиции, – резюмирует многое из сказанного выше А. Спартак. – И тогда спрос быстро потянет Россию в постиндустриальную эру»²⁰⁹ вопреки ныне действующим факторам «догоняющего», монокультурного развития.

Ссылка на необходимость поиска внутренних резервов развития вошла и в антикризисную программу Правительства, хотя в этих своих положениях она и осталась недостаточно конкретизированной. Тем более «необходимо сконцентрировать внимание на расширении внутреннего рынка, структурной перестройке экономики на основе нового технологического уклада, – настаивает акад. С.Ю. Глазьев, – созданию самодостаточной, опирающейся на внутренние источники денежного предложения инвестиционно-воспроизводственной системы»²¹⁰.

Автор не может не согласиться с этими выводами с тем, однако, убеждением, что *отечественный рынок (как ныне мировой) может стать эффективным и системообразующим только как поле становления и генератор нового технологического уклада.*

2. Анатомия российской конкурентоспособности

Призывы к повышению международной конкурентоспособности российских товаров и услуг столь же многочисленны, как и факты ее низкого уровня. Зеркалом положения дел в этой сфере выступает сужающаяся товарная структура российского экспорта, но проблемы здесь гораздо глубже. Конкурентоспособным, как это уже отмечалось, вполне может быть и монокультурный энергоэкспорт. Свою роль в торговле играют и внешние к производству транзакционные из-

держки, степень государственной поддержки, наличие или отсутствие сети маркетинга, формы и валюта расчетов и т.д. Однако главным для целей данного исследования представляется прежде всего анализ причин восприимчивости или, наоборот, отторжения новой техники предпринимательской и конкурентной средой, ибо характерное для советской планово-административной экономики такое отторжение, к сожалению, переключалось также и в российскую рыночную действительность.

Углеродная составляющая действительно доминирует в отечественном экспорте, подавляя по массе стоимости все остальные его статьи и постепенно расширяя свое в нем присутствие.

Таблица 1

Товарная структура российского экспорта (%)

	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2010 г.
Продовольствие и сельхозсырье	1,8	1,6	1,9	2,6	3,5
Минеральные продукты	42,5	53,8	64,8	64,9	68,5
Химические товары	10,0	7,2	6,0	5,9	6,3
Текстиль, одежда, обувь, кожизделия	1,9	1,1	0,5	0,4	0,5
Лесоматериалы	5,6	4,3	3,4	3,5	2,9
Металлы	26,7	21,7	16,8	15,9	11,3
Машины и оборудование	10,2	8,8	5,6	5,6	5,7
Прочие товары	1,3	1,5	1,0	1,2	1,3

Источник: «Россия в цифрах, 2010»... С. 528. Таможенная статистика России.

Эта статистика, однако, не должна затенять тот факт, что в абсолютных показателях промышленный экспорт России, во-первых, постепенно увеличивался по всем указанным структурным позициям (даже машины и оборудование с 8 млрд. долл. в 1995 г. до 19 млрд. долл. в 2010 г.), во-вторых, заметно возрос экспорт услуг (с 11,4 млрд. долл. в 2001 г. до 44 млрд. долл. в 2010 г.), а, в-третьих, структура экспорта из России в страны дальнего зарубежья и в страны СНГ заметно отличается друг от друга при большей степени индустриальности в пользу постсоветского пространства (машины и оборудование – 4,6 и 13,1 %, химикаты 5,7 и 9,0 % при доле минерального сырья в 70,2 и 52,2 % соответственно), что выступает дополнительным фактором за хозяйственную реинтеграцию СНГ²¹¹.

Это конечно же трудно сопоставимо с долей готовых изделий в экспорте передовых стран ОЭСР (в скобках – доли наукоемкого экспорта), а именно 83% (17%) в ФРГ, 82% (32%) в США, 80% (20%) во Франции, 85% (8%) в Италии, 77% (28%) в Великобритании и 58% (14%) в Канаде. Объем мирового рынка наукоемкой продукции оценивается ныне в 12,6 трлн. долл., на котором США занимают 36%, Япония – 30%, ФРГ – 9,5% и КНР – 7% против 0,3% в России. Сам же мировой ВВП на 85% прирастает именно за счет наукоемкой продукции²¹². Более того, число значимых товарных позиций готовых промышленных изделий в российском экспорте постепенно сокращается (из него практически исчезли, например, источники света, автопогрузчики, нагревательные приборы, насосы, аккумуляторы, холодильники, телевизоры, часы, парфюмерия, фотопленка, красители, игрушки, многие ткани, соки, овощи, дальнедистанционные авиа-

лайнеры, кожизделия и т.п.). В итоге на долю России приходится ныне всего 0,5% мирового экспорта воздушных судов, 0,1% телекоммуникационного оборудования, 0,1% фармацевтики, 0,02% электронно-вычислительной и офисной техники, 0,01% изделий биотехнологии²¹³.

Вместе с тем в российский промышленный экспорт (хотя чаще всего «нишевым» порядком, по инициативе самих предприятий и их зарубежных партнеров и при практическом отсутствии поддержки государства) вторгаются и новые товары, отличные от прежней устаревшей массовой продукции. Часть из них рождается даже внутри самого ТЭК (сжиженный газ, бензин стандарта «Е-4», новые моторные масла) или того же металлургического комплекса, который пока первенствует в своей технической модернизации (композиционные материалы, прецизионный прокат), но то же справедливо и для многих других отраслей. В частности, из 50 лауреатов конкурса «Лучший российский экспортер 2009 года» 24 конкурсанта представляли подотрасли машиностроения и 11 — химию, нефтехимию и фармацевтику²¹⁴.

Конечно, сам термин «новый» в отношении товаров и услуг является достаточно условным и из 600—800 новых технологий, ежегодно создаваемых в России, $\frac{3}{4}$ могут быть охарактеризованы как впервые применяемые именно на отечественном рынке и только $\frac{1}{4}$ — как обладающие мировой новизной²¹⁵. Однако и среди них в примерном плане можно было бы упомянуть абсолютно новые для мира вентильные двигатели для нефтяных скважин (патенты принадлежат «Лукойл» и «РИТЭК»), ярославские шины «кордиант» (на 15—20% лучшее сцепление с дорогой), продукцию Института

стволовых клеток, погруженные насосы (Пермь), утеплитель «Альфер» (2 см толщины которого заменяют 42 см кирпичной стены) фирмы «Сибур», технологию разгонки тяжелой нефти «Тирус» и т.д.).

Нередко удается отвоевать рынки уже известных товаров через их инновационные модификации. В 2009 г., например, Россия вернулась на мировой рынок сигарет (экспортировано 20 млрд. штук), контролирует значительную часть спроса на древесные пеллеты в ЕС. За рубежом собраны твердые экспортные заказы на более ста лайнеров «Суперджет» (США, Япония, Мексика, Индонезия, Армения, Лаос и др.) и 50 новых лайнеров МС-21 (Малайзия, начало поставки в 2016 г.)²¹⁶. Россия выходит в лидеры экспорта серы, а из 123 космических аппаратов, запущенных в 2009 г., 50 приходится на долю России. Свое место в потреблении водки в 30 странах мира нашла наша «Белуга», в 49 странах — пиво «Балтика» и т.д.

Экспорт товаров активно дополняют услуги, хотя Россия занимает на этом рынке пока всего 1,1% (США — 14,1%; Великобритания — 8,3; ФРГ — 6,1; Япония — 4,4)²¹⁷. Зарубежные продажи российского программного обеспечения («Лаборатория Касперского», «Спирит», «Форт Росс», «Руссофт» и др.) за 2003—2008 гг. выросли в 10 раз, составив около 3 млрд. долл. (из них 18% дали наши малые и средние предприятия), а их клиентами стали «Интел», «Боинг», «Моторола», «Колгейт-Пальмолив», «Проктор и Гембл» и др.²¹⁸ «Мосметрострой» будет строить в Израиле скоростную дорогу Тель-Авив — Иерусалим, «Стройтрансгаз» за последние 20 лет проложил за рубежом более 13 тыс. км трубопроводов и получает от экспорта услуг инжиниринга половину своей выручки и т.д.²¹⁹

Конкурентоспособность является синтетическим понятием, которое кроме цены, качества и уникальности включает достаточно много иных показателей, подталкивая расчетчиков индексов к их усложнению. Однако такие усложненные индексы постепенно теряют убедительность, ибо сама конкурентоспособность зачастую начинает трактоваться в них применительно не к видам и производителям определенных товаров и услуг, а к целым странам (как это делает, в частности, Всемирный экономический форум), смазывая этот по сути своей микроэкономический показатель и открывая возможности для политизации таких расчетов на макроэкономическом уровне. Поэтому для целей данного исследования используются данные опросов российских компаний, обобщаемых ИМЭМО, которые на деле и на себе испытывают международную конкуренцию (при выборке в 900 компаний респондентов)²²⁰.

По пятибалльной шкале («1» – конкуренция практически отсутствует, «5» – острая, на грани вытеснения с рынка) сводный индекс рисков конкуренции для российских продуцентов колебался по этим данным в 2000–2009 гг. в диапазоне 3,08–3,40 (при сводном показателе 3,32 в 2009 г.), на внутреннем рынке – 2,8–3,4–3,2 и на внешних – 3,3–3,5–3,4 соответственно. При этом участники опроса отдавали первенство в факторах конкурентоспособности соотношению «цена-качество» (53–61–61% по той же формуле доле респондентов): качеству – 23–33–29%, цене – 15–27–21% и уникальности товара (услуги) – 14–23–17%. На отдельных рынках конкурентную «проходимость» своей продукции в 2009 г. респонденты оценивали в России (по той же формуле) в 83–92–88% , в том чис-

ле на рынках СНГ – 31–38–38%, ЕС – 8–17–16% и Северной Америки – 2–4 и 2% и т.д.

По показателю «цена-качество» по отдельным отраслям (и по стобалльной системе) те же респонденты оценивали свои возможности по всей выборке в 65% пунктов в 2002 г., 75 – в 2009 г. и надеялись на показатель в 82 в 2014 г., причем у металлургов эти индексы выстраивались как 82–92 и 96, у машиностроителей – 65–78 и 80, химиков – 68–59 и 65, лесопромышленников – 71–73 и 93, пищевиков – 64–72 и 74, производителей стройматериалов – 68–84 и 84, для продукции легкой промышленности – 63–73 и 93 и т.д. Эти ответы смотрятся как достаточно оптимистичные, особенно если учесть, что многие составляющие конкурентоспособности на практике далеко не всегда зависят от самих предпринимателей, а предопределяются состоянием деловой среды, складывающейся вокруг их предприятий, причем даже не за рубежом, а в самой России.

Такие экзогенные слабые места определяются (в % к числу респондентов и за 2000 г. и 2009 г. соответственно) как нехватка финансовых средств (57 и 47%), низкое качество сырья и комплектующих (26 и 20%), поборы посредников (13 и 22%), плохое знание рынка и слабый маркетинг (22 и 19%) и нестабильность поставок (16 и 8%), т.е. дела здесь в целом идут на поправку. Примерно тот же тренд просматривается и среди слабых мест, за которые ответственны уже сами предприятия: устаревшее оборудование (66 и 53%), медленное обновление продукции (17 и 19%), низкая квалификация персонала (9 и 18%), несовершенная технология (23 и 22%), слабые НИОКР (6 и 8%) и, наконец, неэффективный менеджмент (7 и 13%), что делает картину достаточно пестрой, хотя здесь и явно

проступают проблемы с кадрами и (видимо, «эффективным»?) менеджментом.

Вышеприведенный формализованный анализ, однако, заслуживает продолжения и дополнения его существенным, ибо в *сфере конкурентоспособности у российского бизнеса есть ряд общезначимых системных проблем.*

Для международных конкурентных позиций важна прежде всего сравнительная производительность труда. На передовых предприятиях России она постепенно подтягивается к среднемировой. Например, на изготовление тонны стали у концерна «Северсталь» затрачивается 23,9 чел/часа (на Украине – 52,8), удельный расход стали на тонну проката сократился здесь с 1159,7 кг в 2000 г. до 1103 кг в 2009 г. и т.д. Однако, по последним оценкам, эта производительность все еще втрое ниже, чем в США, и вдвое-втрое ниже, чем в ЕС, в т.ч. в гражданском авиастроении и судостроении – в 3 раза ниже, автомобилестроении – в 4–5 раз, в транспортном машиностроении – в 5–6 раз, в агробизнесе – в 15 раз и даже у «Газпрома» и «Лукойла» – в 4 раза ниже по сравнению с конкурентами²²¹.

Объективные факторы здесь, к сожалению, дополняются вполне субъективными. Это, прежде всего, беспредел естественных монополий, регулярно вздувающих свои цены и тарифы при видимом бездействии государства либо с его ведома. Кроме общепозволительной и постоянно дорожающей электроэнергии это относится прежде всего к углеводородам, используемым как сырье в нефтехимическом производстве. За последние годы именно нефтехимия вносит основной вклад в облагораживание российского экспорта, осваивая и продвигая на внешний рынок вместо нефти и

газа промежуточную и конечную готовую продукцию все возрастающего ассортимента. К прежним простейшим мазуту, фенолу и толуолу здесь прибавились продукты высокой перегонки (бензины, авиакеросин), а также удобрения, мономеры, смазочные масла, поликарбонаты, изопреновый каучук, это означает, что отрасль ориентируется не на ренту, а на стоимость, добавленную обработкой. В частности, «Казаньоргсинтез», осуществив инвестиционную программу в 36 млрд. руб., производит 170 видов нефтехимикатов, в том числе на экспорт, «Сибур» поставляет свою продукцию в 96 стран, «Нижекамскнефтехим» держит 35% мирового рынка изопренового каучука, отправляет на экспорт 30% полистирола и 96% стирола, выступает как поставщик «Гуд`иир», «Пирелли», «Бриджстоуна», «Континентал», «Мишлена», «Доу Кемикл». Хотя у «Газпрома» газ и нефть формируют больше половины выручки, 15% ее дают сегодня нефтехимикаты (стирол, удобрения, технический спирт и др.), 12% – сниженные углеводородные газы, 13% – каучук, пластинки, технический углерод и 1% – сера²²².

Однако ввиду роста внутренних цен на нефть и газ (в отдельные разы – на 25% в год) эти предприятия уже подошли к порогу нерентабельности. У «Нижекамскнефтехим» стоимость сырья достигла половины себестоимости, «Казаньоргсинтез» свертывает производство поликарбонатов на 1/3, вышла на просроченную задолженность и избежала банкротства только за счет привлечения кредитов²²³. «Тольяттиазот» из-за роста цен газа в 2010 г. остановил 1/3 своих мощностей по выпуску аммиака, хотя ранее компания владела 10% мирового рынка, ибо себестоимость его продукции выросла до 250 долл/т при мировой цене в 190–300

долл.²²⁴ На «Северстали» доля производства конверторной электростали доведена до 87% при снижении энергоемкости до 5,96 Гкал/т (в странах ОЭСР — 5,1 Гкал/т), однако компания сталкивается с тем же барьером внутренних цен на электроэнергию, взлетевших после роспуска РАО ЕЭС²²⁵.

«Еще год-полтора-два азотная отрасль будет оставаться рентабельной, — делится своими опасениями с журналом «Эксперт» один из профессиональных участников этого рынка, — мы сейчас пытаемся выходить на высокие пределы, делаем что-то еще, но, когда стоимость газа достигнет 120 долл. за тысячу м³, отрасли придет конец». «Российские химики-экспортеры, — продолжает журнал, — лишились прибыли, потому что при низкой конъюнктуре разница внутренних и мировых цен уже с трудом покрывает издержки. Оказалось, что ценовой задел, традиционный козырь российской химии, больше не работает... главной причиной является подорожавшее газовое сырье», которое еще в 2003 г. составляло 30% конечной цены, а в 2009 г. уже 80%. Конкурентная маржа заметно снизилась, в частности, по стиролу, метанолу, поливинилхлориду, полиэтилену, полистиролу, калийным удобрениям, каучуку, техническому углероду, шинам и т.д.²²⁶

«Планы по либерализации российского рынка природного газа и принцип равнодоходности от контрактных цен на газ в Европе, — писали в своем коллективном письме премьер-министру В.В. Путину руководители 18 предприятий-производителей, — приводят к вымиранию отечественной промышленности азотных удобрений»²²⁷. Однако гонка внутренних цен на углеводороды «до европейского уровня» продолжается вне связи с различиями в параметрах развития

России и ЕС. Кстати, в странах Персидского залива в 2011–2012 гг. намечен запуск трех заводов минудобрений мощностью по 3 млн. т и при себестоимости в 1,5–2 раза ниже показателей отечественных предприятий, и там никто не ориентируется на надуманную нашими реформаторами «равнодоходность»²²⁸.

Вторым барьером на путях отечественной конкурентоспособности встают монопольные тарифы «РЖД». Их эффект для раздробления прежде единого общероссийского рынка уже был показан в § 2, гл. I работы, но тот же эффект он имеет для предприятий-экспортеров, расположенных внутри страны при плече перевозок в 2–2,5 тыс. км от границы. По многим товарам экспорта транзакционные транспортные издержки здесь достигают 30–40% от цены фоб. Алтайскую пшеницу (даже несмотря на временные тарифные льготы) оказывается более выгодным везти в Юго-Восточную Азию через Балтику, а не по Транссибу. Экспортеры сжиженного бытового газа тратят на его транспортировку 25–30 долл. за тонну. «Основные проблемы с экспортом для кузбасских предприятий создают не столько глобальные рынки, — подытоживает журнал «ЭКО», — сколько собственные монополии (ежегодный рост цен на железнодорожные перевозки, горюче-смазочные материалы, энергетику)» и число таких оценок можно без труда умножить²²⁹.

Выше уже упоминалось, что предприятия, ориентированные на полный (замкнутый) технологический цикл, не могут быть достаточно конкурентоспособными, если только они не прибегают к аутсорсингу. В российской практике это могут быть как отечественные, так и импортные субпоставки, что дает зримый конкурентный эффект, например, в информатике (16%

поставок на миллиард долларов в год), авиастроении (80% зарубежной комплектации «Суперджета»), сельхозмашиностроении (особенно по комбайнам), автостроении (электроника, механизмы передач, краски и пр.). Только в торговле с ЕС «Окская судоверфь» получает для своих судов типа «река-море» комплектацию от «Альфа Лаваль» (Швеция), «Роллс-Ройс», «Вяртсиля» (Финляндия), «Десми» (Дания). Со своей стороны КАМАЗ поставляет коробки передач германской «Запард», северодвинская «Звездочка» – гребные винты для финских суперлайнеров класса «фэнтази», уральская «Ависма» удовлетворяет 10–20% потребностей в титановом прокате фирм «Боинг» и 50% – ЕАДС и т.д.²³⁰

Разумеется, при этом не стоит сбиваться на тривиальную «отверточную сборку», но при выборе субпоставщиков «интегратор отбирает лучшие предложения и передовые технологии, причем не вкладывая своих средств в поддержание и развитие производственно-технической базы поставщиков»²³¹. К сожалению, ввиду общего низкого технического уровня экономики, в т.ч. мелкого и среднего бизнеса, какого-то развитого рынка промышленной комплектации в России еще не сложилась и 40% наших предприятий предпочитают в этом случае импортную.

Играет свою роль и малообъяснимая *финансовая политика страны*. Лишняя экспортный сектор под флагом борьбы с инфляцией (хотя для него важна динамика не местных, а зарубежных цен) необходимой ликвидности, она искусственно завышает стоимость кредитов, необходимых сектору и для долгосрочных инвестиций, и для пополнения оборотных средств по сделкам. «Очень чувствительны к снижению распола-

гаемой прибыли, – отмечает В. Сальников, – металлургия, производство стройматериалов, резиновых и пластмассовых изделий, электрооборудования, где удорожание кредитования снижает прибыль от продаж на 25–50%»²³², и это притом, что банковское кредитование формирует лишь 12% по всей и 18% по обрабатывающей промышленности, а перечисленные отрасли находятся для России как раз на передней линии международной конкуренции.

Обобщая все проанализированные факторы на уровне главного машиностроительного региона страны, В. Стариков (Министерство промышленности и науки Свердловской области) отмечает в нем «низкий технический уровень производства, потерю серийности, недогрузку производственных мощностей, низкую рентабельность, недостаточную инвестиционную привлекательность, неблагоприятную для машиностроения динамику индексов в металлургии и энергетике (продуктов и услуг, которые в значительной мере формируют себестоимость машинотехнической продукции), нарастающий дефицит квалифицированных кадров, несовершенство промышленной политики и другие системные факторы, которые не позволили машиностроительному комплексу Среднего Урала... добиться существенного повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции как на внутреннем, так и на зарубежном рынках»²³³.

Конкурентоспособность самым тесным образом связана с режимами *стандартизации и сертификации*, ибо именно они удостоверяют качество и дают пропуск на внешние рынки. Это достигается через обеспечение соответствия стандартам Международной организации по стандартизации (ИСО) и местным

(региональным) требованиям, например в ЕС, где в дополнение к многочисленным стандартам в машиностроении, агробизнесе, строительстве и экологии действует еще система «REACH», покрывающая химикаты и химические субстанции других изделий. К сожалению, собственная реформа стандартизации в России давно уже буксует, сроки подготовки намеченных технических регламентов сорваны, в них остаются многочисленные разночтения со стандартами ИСО и ЕС, и потому процесс стандартизации по зарубежным критериям становится для отечественных экспортеров, намеренных выйти на такие рынки, обычно дорог и длителен.

«С чего бы мы с Вами ни начали, какую проблему бы ни затронули, все упирается в стандарты. Только для освоения шельфа и только «Газпрому» необходимо адаптировать более 120 международных и зарубежных стандартов, — отмечает эксперт РСПП А. Лоцманов. — К сожалению, мы за последние годы существенно утратили свой потенциал в сфере стандартизации, и проблема здесь заключается в том, что фактически утрачена или сильно потеряла свой потенциал наша отраслевая наука»²³⁴. Выходом здесь было бы создание совместных сертификационных центров, например с ЕС или США, что обеспечило бы признание их решений для всех сторон. Но такой подход пока, видимо, не входит в планы Гостехрегулирования, а аттестацию российской продукции по «REACH» плотно обсели «кооперативы» разной степени квалификации.

В плане *маркетинга* экспорт готовой продукции требует создания в странах потребления адекватной сети сбыта и обслуживания (самостоятельно или через дилерскую сеть), без чего даже самая конкурен-

тоспособная продукция не сможет дойти до конечного потребителя. К сожалению, прежняя такая сеть примерно из 500 советских (смешанных) агентств, обеспечивавших от 50% и выше сбыт отечественной машинотехнической продукции в основных наших странах-партнерах, в ходе реформ была утеряна и сейчас она создается заново²³⁵. Ее уже имеют, например, «АвтоВАЗ», КАМАЗ, производители вертолетов, бриллиантов, нефтепродуктов (особенно «Лукойл») и т.д. Нередко эта сеть подпитывается зарубежным производством и подработкой экспортируемых товаров (огранка российских алмазов в Антверпене и Женеве, производство автомобильного топлива на заводе «Лукойл» в г. Флиссенгене, Нидерланды и т.д.).

Однако такая существующая сеть совершенно недостаточна в сравнении с потенциальными объемами отечественного экспорта. Так, КАМАЗ, владеющий своим раскрученным брендом по ралли «Париж—Дакар» и оперирующий более чем в 30 странах, имеет за рубежом всего две сборочные линии и десяток собственных сбытовых агентств. «ЧТЗ-Уралтрак», работающая в 20 странах, имеет свои сервисные центры только в двух, в частности и для продаж достаточно раскрученного за рубежом бульдозера «Б-11», прошедшего сертификацию в ЕС, но оцениваемого на бессервисной основе всего в половину его цены²³⁶. Остальная техника, в т.ч. гарант-комплекты для сборки, реализуется через местных дилеров с уплатой им комиссии. О масштабах такой практики можно судить по тому, что крупнейшим агентским центром по сбыту российской водки стал Люксембург, бриллиантов — Амстердам и Израиль, а нефтепродуктов — Женева. Наконец, более сотни лазерных установок средней и большой

мощности предприятия «ИРЭ Плюс» (г. Фрязино), работающие в США, Японии, ФРГ, Италии и Индии зарегистрированы и эксплуатируются через местное агентство в г. Оксфорд (США).

Повышению конкурентоспособности содействуют также новые формы сделок. В России пока слабо используется факторинг (всего 1% от общего оборота рынка, хотя в ЕС – 10–15%), но вполне прижился лизинг (с последующим выкупом объекта лизинга). После резкого кризисного «нырка» вниз он к 2012 г. должен выйти на рекордный уровень 2007 г., но и сейчас через лизинг в России эксплуатируется 30% автотракторной техники и 60% авиатехники и железнодорожного подвижного состава²³⁷.

Вместе с тем центральным вопросом в обеспечении конкурентоспособности страны и ее бизнеса по праву считается *ситуация в НИОКР с внедрением их результатов в производство*. Российская наука в наибольшей степени, чем любой другой сегмент экономики общества, пострадала от реформ 1990-х годов, ибо примитивные подходы к рыночным преобразованиям оставили ее фактически невостребованной в собственной стране. Во многом риторическими остаются и нынешние инновационные и модернизационные инициативы, а Минобр, претендуя на передачу себе *собственности* Академии наук РАН, явно ставит целью ее развал и превращение, по образному выражению публициста Л. Радзиховского, в «свет погасшей звезды»²³⁸.

По данным Росстата, в России в 2009 г. научные исследования и разработки (НИОКР) проводили 3666 организаций при числе их персонала в 761 тыс. чел. против 4555 организаций и 1532 тыс. персонала в 1992 г. соответственно. По доле ВВП это составляло

1,03% в 2009 г. (0,74% в 1992 г.) против 2,29% в среднем по ОЭСР; 2,7% – в США, 3,4% – в Японии; 1,8% – в ЕС; 1,7% – в КНР и 1,02% в Индии, а по абсолютному объему таких расходов Россия уступает Индии в 1,5 раза; КНР – в 6,4; ЕС – в 12 и США – в 17 раз. Страна за последние десять лет растеряла почти половину своих исследователей и 20% научных центров, особенно в сфере практически исчезнувшей отраслевой науки, и, вдвое с лишним отставая от ОЭСР, отошла в этой сфере на статус развивающихся стран²³⁹. Тем не менее проводить сравнения, а главное, делать какие-то выводы о взаимосвязи объемов НИОКР и конкурентоспособности на базе всего лишь этих агрегированных данных еще рано, ибо корреляция между ними является достаточно неявной и неоднозначной.

Во-первых, экономика ждет от науки не просто новых знаний, а их применения в виде отработанных технологий, рождающихся на стадии разработок (инжиниринга). Однако обычная для развитых государств пропорция расходов 1:10:100 для фундаментальных исследований, прикладных работ и разработок в России не только не выдерживается (1:0,27:0,24), но и приобретает обратную иерархию, ставя донельзя узкие шлюзы возможным нововведениям, в том числе конкурентным²⁴⁰.

Правда, есть «мнения», что при демонтаже отечественной отраслевой науки и проектирования всю эту цепочку должна закрывать теперь Российская академия наук. Она действительно сохраняет мировой уровень исследований по 24 основным научным направлениям из 30 (14 – в физике, 9 – в науках о жизни и одно – по математике), но это не проектное, не промышленное и не коммерческое предприятие, и таких

функций учреждениям по фундаментальным, теоретическим исследованиям не вменяется ее аналогам нигде в мире²⁴¹.

Во-вторых, в полную противоположность многим другим странам, где основную массу НИОКР выполняет (и финансирует) бизнес, органично преобразуя полученные знания в товары и технологии в своих лабораторных и на опытных производствах, в России эту часть финансирует прежде всего государство (62,6% от внутренних расходов на НИОКР), тогда как бизнес — только 29,5% (против 63,8% в целом по ОЭСР; 66,4% — в США; 55,0% — в ЕС; 77,7% — в Японии и 70,4% — в КНР)²⁴². Отчасти это объясняется попыткой заменить собой инновационно-инертный бизнес, в частности через функционирование государственных корпораций. Но говорить о вкладе таких госкорпораций в конкурентоспособность страны, как это было уже отмечено, пока еще рано. «Мы пока не видим появления новых глобально конкурентных секторов, — констатировала министр экономического развития Э. Набиуллина. — По пальцам можно пересчитать те проекты, которые основаны на опережающих другие страны технологиях»²⁴³.

В-третьих, техническое понятие «новое» обычно применяется в России к новинкам не столько мирового, сколько внутреннего рынка, что, естественно, снижает ареал их конкурентоспособности с глобального на узконациональный. Так, при числе новых производственных технологий, созданных в 2009 г. из 897, глобально новых оказалось всего 140. Косвенным подтверждением этой разницы служит и крайне малый объем патентования отечественных изобретений (что удостоверяет их мировую новизну). Таких па-

тентов российским заявителям в 2009 г. было выдано всего 26,3 тыс., что в разы меньше, чем в США, Японии и меньше, чем в КНР и Индии. На 10 тыс. населения в России выдавалось всего 1,94 патента и лишь на 2,3% из них были проданы лицензии. Аналогично, из названных выше 897 передовых технологий только 382 были созданы с использованием патентов и только 499 отмечались «патентной чистотой», т.е. не нарушали чужих прав на промышленную собственность²⁴⁴. Примерами же «местной новизны» могут служить освоение производства памперсов на бумажных предприятиях Рязанской области и алюминиевых пивных банок (вместо авиадеталей) на Самарском алюминиевом заводе²⁴⁵.

Наконец, очень многие предприятия не только не имеют сегодня лабораторий и опытных производств, но и вообще не восприимчивы к новой технике. Хотя при опросах себя причисляют к модернизаторам $\frac{2}{3}$ высших менеджеров, официально учтенных предприятий-инноваторов в России в 2008 г. было лишь 9,6% от общего числа (в Чехии — 41%, Бельгии — 58%, ФРГ — 73% и даже в Эстонии — 47%). Как правило, исследовательских подразделений нет и в российской высшей школе (которую Минобр видит как инновационную альтернативу Академии наук, но которая тратит на НИОКР всего 6,7% общенациональных расходов на эти цели). Невосприимчивость российского бизнеса к новой технике демонстрирует и статистика международного технологического обмена страны, где число приобретаемых технологий лишь незначительно превышает число продаваемых, а доля России в таком обмене составляет всего менее процента²⁴⁶.

С учетом всех этих лимитирующих факторов причины технической инертности и низкой конкурентоспособности российской экономики нужно искать прежде всего на ее микроуровне, в мотивации деловых предприятий, для которых решающее значение в технической и экспортной политике играют сравнительные источники и нормы предпринимательской прибыли. Очевидно, *пока норма прибыли на активы в ТЭК будет более чем вдвое выше, чем в машиностроении, а внеэкономические способы обеспечения такой прибыли через, например, передел собственности, «распил» бюджета или тарифы естественных монополий останутся предпочтительнее рисков в рыночной (инновационной) конкуренции, говорить о конкурентоспособности как о двигателе российской промышленности пока рано.* В частности, в ТЭК по-прежнему остается всего 4,4% предприятий-инноваторов, хотя, например, в химии их 22,6%, электротехнике и оптике – 25,8% и машиностроении – 13,8%, а затраты на технологические инновации в ТЭК равны всего 31,1 млрд. руб. против 234,4 млрд. руб. в обрабатывающей промышленности. С учетом же нашей системы налогообложения, повышающегося вслед за увеличением числа переделов продукции, этот разрыв останется еще более значительным.

«Инновации – это всегда риск. Однако конкурентную борьбу можно выигрывать и другими мерами, например, за счет монопольного положения или близости к представителям властных структур, – разъясняет анатомию российского предпринимательства членкор РАН Д. Сорокин. – И если риски инноваций выше рисков других методов конкурентной борьбы, то вряд ли независимо от наличия тех или иных льгот следу-

ет ожидать массового инновационного предпринимательства. В России возникла новая экономическая система. Однако и в ней самые успешные (по доходности) отрасли обеспечивают свое благополучие отнюдь не путем инновационного обновления своего производства. В свою очередь, это означает, что инновационный продукт не будет востребован рынком»²⁴⁷. Действительно, динамика отечественной конкурентоспособности оказывается и внутри, и вне страны в обратной зависимости от гегемонии топливно-сырьевых отраслей в структуре российской экономики и методов управления ею.

Например, в 2009 г. акции АФК «Система» подорожали впятеро, но в основном за счет покупки ею башкирской «нефтянки», тогда как самая передовая часть «Системы» – фирма «Ситроникс» (чипы, телекоммуникационное оборудование) с трудом вылезает из долгов. «Нефтяные компании не имеют своих научных центров, а значит, не имеют научной базы, – пишет «Промышленник России», – и заказывают за рубежом инновационные разработки»²⁴⁸. Это, возможно, еще и не «проклятие», но с большой долей вероятности эвентуальный тупик.

Нельзя сказать, что власть не видит анализируемых проблем. Начиная с 2000 г. она старалась перевести отечественное предпринимательство на рельсы инновационного развития. В стране было создано 12 наукоградов, 40 технопарков, 110 центров трансфера технологий, 120 бизнес-инкубаторов, несколько технико-внедренческих зон и, наконец, Сколково. В качестве источника инноваций активно позиционировался мелкий и средний бизнес, внедренческая косметика наведена на налогообложение. Начинают

работать госкорпорации. Однако *самые благие намерения, адресованные практикующему предпринимателю, остаются декларативными, если они не опираются на стимулирующий хозяйственный механизм*. Из всех инновационных идей в России используются всего 10%, в США – 65%, в Японии – 95%. «Пока не показали серьезных результатов ни малые фирмы, которые мы пытались и пытаемся создать, ни технопарки, ни различного рода центры трансфера технологий, ни всякого рода новые формы, которые мы пытались использовать, ни Российская венчурная компания, ни технико-внедренческие зоны, – откровенно резюмировал Президент России Д.А. Медведев. – Все это в основном, надо признать откровенно, существует только на бумаге»²⁴⁹.

Это вряд ли удивительно, ибо, например, «Роснао» и та же Российская венчурная компания вместо создания новой техники прокручивали выделенные им ассигнования в банках (а между тем мировой рынок нанопродуктов и технологий к 2015 г. достигнет 1 трлн. долл.), технико-внедренческие зоны (рожденные фантазией двух отставных милицейских генералов) могли реализовать свои достижения прежде всего на экспорт, а не для целей регионального развития. Инновационная составляющая в антикризисной программе правительства не превышала 1,5% и никак не была ориентирована на послекризисную модернизацию страны. На 60–70% бюджетных НИОКР не оформляются права на интеллектуальную собственность, что оставляет использующих их результаты экспортеров без защиты за рубежом. *В российском правовом поле до сих пор даже отсутствует понятие «инновация»*. Инженерные фирмы, у которых до 80% расходов составляет зарплата,

пострадали гораздо сильнее, чем любые другие при увеличении им с 2011 г. ставок ЕСН. До сих пор в ходу пустые «инновационные» обещания и реляции околоправительственных структур, которыми уже начинает заниматься Счетная палата²⁵⁰.

Не в последнюю очередь следствием этого стал распад управленческого корпуса страны. «Всеобщая нынешняя идеология экономизации управления, стихийно возникшая после 1991 года, способствовала тому, что в первые десять лет перестройки практически все инженеры – руководители предприятий были заменены лицами с наспех полученным экономическим образованием, – разъясняет ситуацию Б. Леонтьев. – Лозунг, что «хороший экономист лишь считает деньги и может работать в любой отрасли», дал печальные результаты. Новые экономисты-управленцы, откуда-то пришедшие в высокотехнологичные отрасли, такие как телекоммуникационная, машиностроительная, приборостроительная, оборонная, энергетическая, аэрокосмическая и другие, к удивлению многих экспертов и аналитиков, стали освобождаться от наиболее квалифицированных специалистов... Но экономить на высококвалифицированных специалистах – стратегическая ошибка любого менеджмента. Страну захлестнул вал техногенных катастроф в море, в воздухе и на суше... Со временем выяснилось, что технологическое обновление на базе собственных отечественных разработок уже невозможно. Эффективно применять эти технологии, своевременно совершенствовать их оказалось некому. Инженерных мозгов там не осталось»²⁵¹.

На слуху и такие инициативы, как возвращение части российских ученых из зарубежных стран, на что в 2011 г. выделялось 5 млрд. руб. и в 2012 г. – еще 4 млрд.

руб.²⁵² Однако такое возвращение при данных ассигнованиях не может быть массовым (сейчас за рубежом работает уже миллион наших специалистов), не «закроет» окон для дальнейшей «утечки умов», не говоря уж о том, что подлинные ученые-патриоты все это время оставались дома и сейчас получают всего 10–17 тыс. руб. «Россия – страна оптимистов, – комментировал эти встречные потоки акад. Ж. Алферов. – Потому что все пессимисты уже уехали»²⁵³.

Определенный вклад в технологический прогресс может внести и наша *высшая школа*, ранее отстраненная нашим фиском от НИОКР. О желании создать при себе малые инновационные предприятия уже заявили 120 вузов (хотя министр науки и образования поспешил доложить в Правительство, что таких МИПов работает, уже 200, а скоро будет 900). Однако многим вузам МИП пока не по карману – нет свободных площадей, дороги аренда и налоги, сложна оценка активов, разработок, оформление документов на интеллектуальную собственность (доля нематериальных активов и высшей школы за рубежом равна 70–90% балансовой стоимости; в России – 1%) и потому соответствующий закон № 217-ФЗ от 2.08.2009 пока еще не заработал.

Спорен суммарный уровень налоговой нагрузки на исследовательские предприятия. Получив, с одной стороны, налоговые льготы (всего около десяти в. т.ч. отнесение стоимости НИОКР на расходы с коэффициентом 1,5), Минфин уравновесил эту меру увеличением ЕСН. При 80% расходов НИИ и КБ на рабочую силу это резко увеличивает их налоговое бремя, тогда как, по разъяснению нашего Минобра, ни одного решения по предоставлению указанных льгот на НИОКР пока еще не было, ибо «налоговые органы не обладают

такой компетенцией, чтобы самостоятельно определять, можно применять такую льготу или нет». К тому же эти льготы концентрируются лишь на первых стадиях НИОКР, оставляя без них главное – внедрение. Для сравнения, налоговые субсидии на НИОКР от объема затрат составляют в КНР – 0,138%, в Южной Корее – 0,158%, Японии – 0,159%, Великобритании – 0,179%, Бразилии – 0,254%, Индии – 0,269%, Канаде – 0,326%, Испании – 0,349% и Франции – 0,425%. В отсутствие определения «инновационная продукция» размещение госзаказа на НИОКР идет по сугубо ценовым критериям, игнорируя качественные, а сам он остается крайне дробным (в среднем 19,3 млн. руб., а в 12 госпрограммах – до 5 млн. руб.)²⁵⁴.

Если связывать повышение российской конкурентоспособности с мелким и средним бизнесом малореально, то возникает вопрос: может ли стать мощным генератором нововведений наш *оборонно-космический комплекс*.

Тут действительно сохранилось немало передовых предприятий, в т.ч. спасенных от банкротств через их объединение в госкорпорации. При половине отечественного военно-технического экспорта к общему вывозу Россией машин и оборудования «Энергомаш», например, сумел сохранить свою производственную, научную и кадровую базу, на 100% выполняет госзаказ и активно работает на внешнем рынке. Холдинг «Вертолеты России» приступил к конструированию машин пятого поколения. Не заброшена и идея экраноплана. В авиастроении заметно растет квота гражданской продукции (с 10% ныне до 40% к 2015 г.)²⁵⁵.

Однако ОПК все чаще заменяет отечественную комплектацию импортной, имеют место просрочки

выполнения заказов, возврат недостаточно качественной продукции (Алжир, КНР). Впервые в его истории обсуждается возможность импорта вооружений (вертолетоносец «Мистраль», боевые машины пехоты, беспилотники, пистолеты «Берета» и т.д.). Например, Арзамасский машиностроительный завод является единственным производителем колесной бронетехники, но может упустить заказ на БТР-80 на фоне предложений из Италии и Германии. Инженеры разобрали для изучения израильский беспилотник, но, похоже, его все равно придется покупать. В этих условиях пятикратное увеличение оборонного заказа с 2000 г. по 2009 г. еще не означает аналогичного каскада инноваций.

Наконец, две цитаты, которые автор оставляет без комментариев. «Колоссальные льготы, представленные для упомянутого проекта (Сколково. — *И.И.*), впечатляют. Но открытым остается вопрос о симметричных льготах для инновационно-мотивированных субъектов спроса: кто воспользуется результатами государственных щедрот со стороны потребителя»²⁵⁶. И «в свое время Г. Греф предлагал нам помощь в акционировании (Всероссийского института авиационных материалов. — *И.И.*). Я не согласился и не согласен, потому что мы расположены в центре Москвы, и я уверен, что, как только мы акционируемся, нас скупят и просто выбросят на улицу, как уже поступили со многими институтами»²⁵⁷, т.е. в атаку на науку в России идет не только Минобр, но и недвижимость и криминал.

3. Барьеры против российского экспорта

Наши слабые позиции на рынках промышленной и наукоемкой продукции, однако, объясняются не толь-

ко внутренними неурядицами, но и теми барьерами на внешних рынках, на которые регулярно наталкивается российский индустриальный экспорт.

Эти барьеры носят не только торгово-политический характер, но и коренятся в соотношении сил между глобальными ТНК и «новорожденным», по критериям мирового рынка, отечественным экспортным бизнесом.

Так, в первой сотне ТНК (ранжированных по величине активов) в 2009 г. нашли свое место всего 8 российских корпораций (№ 8 — «Лукойл», № 23 — «Евраз», № 32 — «Северсталь», № 50 — АФК «Система», № 64 — «Норникель», № 74 — «Вымпелком», № 81 — «Мечел» и № 94 — ММК)²⁵⁸. Кроме индивидуальных конкурентов российским экспортерам противостоят и международные картели, которые делят мировой рынок, выдавливая с него новичков. Таковым был, например, европейский картель по грузовикам («Мерседес-Бенц», «Даймлер», «МАН», «ДАФ» — Нидерланды, «Скания» — Швеция и «Ивеко-Фиат»), европейский картель по мобильной связи (когда комиссия ЕС директивно снизила его тарифы на роуминг в Евросоюзе, картель отыгрался на этом, повысив эти тарифы вовне, в т.ч. и для России), международные картели по полиэтиленовой пленке, электропроводу и т.д.²⁵⁹ При этом для отечественных экспортеров все чаще исчезает разница между конкурентами из развитых и развивающихся стран и последние вторгаются в сектора, расположенные вне их традиционных трудоемких производств, т.е. переходят к конкуренции не только по цене, но и по качеству²⁶⁰. В частности, локомотивами по выходу из кризиса в странах БРИКС были набравшие силу (сначала на внутреннем, а затем

на мировом рынке) «Тата», «Випро», «Инфосистекнолоджи» (Индия), «Чайна телеком», «Леново» (КНР), «Эмбрайер» (Бразилия) и др.

Эти конкурентные преимущества базируются прежде всего на различиях в производительности труда, а также на выгодах от оптимизации размещения производств в рамках ТНК. В частности, «Северсталь» уступает в 3,5 раза по этой производительности китайской «Баутоу стил» и в 20 раз – японской «Ниппон стил», «АвтоВАЗ» – в 44 раза японской «Сузуки моторс», «Лукойл» – в 3,6 раза бразильскому «Петробразу» и в 8 раз – норвежской «Статойл-Гидро», «Газпром» – им же в 9,2 раза и 12 раз соответственно²⁶¹. Производство свинца и цинка из США и Западной Европы уже во многом перенесено бельгийским «Юникар» и «Нирстар» в развивающиеся страны и в конкуренцию с ними сегодня может выдерживать только наш УГМК (но уже не «Электроцинк» или «Дальполиметалл»), что позволяет стране реализовать намного меньше потенциальных экспортных фондов²⁶².

Имеют свое значение и такие факторы, как наличие (или отсутствие) международной сбытовой сети (ее у нас имеют фактически только «Лукойл» и «Газпром»), реклама (наших агентств среди рекламных ТНК нет), обеспеченность кредитом и банковскими услугами (наших банков среди 50 крупнейших кредитных организаций тоже нет), уровень и качество стандартизации (доля международных норм ИСО в числе применяемых стандартов у России составляет 40%, у стран ОЭСР – 90%) и т.д. Наши экспортеры, как правило, проигрывают торги, натываются на плотную стену патентной защиты своих конкурентов. Так, большинство из десяти тысяч патентов, действующих ныне в сфере

нанотехнологий, принадлежит США, что исключает несанкционированный доступ к ним повсюду, где они зарегистрированы. Предвзятыми являются и многие рейтинги, вера в которых падает. «Банки, участники рынка и институциональные инвесторы, – предупреждает М. Дархи, – должны думать своей головой, не полагаясь исключительно или механически на рейтинговые агентства»²⁶³.

Не стоит преувеличивать и моральные качества иностранных конкурентов. По данным «Файненшл таймс», среди 801 предприятий, обследованных антикриминальным агентством «Кролл», 28% этих предприятий пострадали от кражи конкурентами их информации, 28% – имущества или активов, 15% – махинаций в торговле или на торгах, 12% – нарушений закона, 7% – от внутренних криминальных проблем, 10% – контрафакта, 5% – отмывания денег, а в целом они несли транзакционные убытки криминального характера в размере 1,7 млн. долл. на каждый миллиард оборота. Невинными на этом фоне выглядят зарубежные оценки всего в 10% по поводу коррупции, но, как свидетельствует В. Евтушенко, «мы сейчас оперируем во многих странах... те же проблемы везде. Те же проблемы коррупции, те же проблемы бюрократии, те же проблемы своих компаний. Те же проблемы своего протекционизма». У 98% опрошенных экспортеров такие проблемы возникали в КНР, но на это ссылались также 83% респондентов из Великобритании, 88% – Северной Америке и 92% – странах АТЭС²⁶⁴.

Короче, конкуренция на международном рынке остается крайне жесткой, особенно в сфере готовой и наукоемкой продукции, где экспортеры гонятся уже не за природной, а за технологической (моно-

польной технологической) рентой. Что касается России, то «мировая экономика с готовностью приняла российские ресурсы, — резюмируют А. Алексеев и Н. Кузнецов, — несколько менее охотно — энергоемкую продукцию экологически небезупречных производств (черные металлы, продукты химической промышленности и др.) и совсем прохладно — продукцию обрабатывающей промышленности»²⁶⁵.

Это вряд ли кого-то удивит, потому что экспортируемая тонна сырой нефти дает 20 долл. прибыли, тогда как килограмм бытовой техники — 50 долл., авиатехники — 500—600 долл., электроники — до 3 тыс. долл., а кристаллы СБИС (больших интегральных систем) стоят в 2,4 раза дороже золота²⁶⁶.

Неудивительно и то, что $\frac{2}{3}$ российских экспортеров не удовлетворены объемами продаж своей продукции. Но это вполне объяснимо, ибо они постоянно сталкиваются на современных рынках уже не только с частной ограничительной деловой практикой ТНК, но и с официальным государственным протекционизмом²⁶⁷.

Этот протекционизм начинается с тарифно-таможенного и дополняется нетарифным, в том числе техническими барьерами в торговле и иными административно-политическими мерами, как разрешаемыми, так и запрещаемыми нормами и правилами ВТО (при 153 странах — членах ВТО администрирует 96% мирового товарооборота).

Ставки импортных таможенных пошлин у торговых партнеров России являются по преимуществу «связанными», т.е. зафиксированными в списках ВТО, но на практике они смогут изменяться или модернизироваться в случаях, если:

- они остаются вне фиксации (т.е. вне «Списков уступок» по ст. II ВТО) или по согласованию со странами-партнерами (ст. XXII и XXIII);

- могут изменяться по усмотрению стран в диапазоне между «связанной» и более низкой фактической ставкой обложения;

- при коррекциях таможенной номенклатуры.

По состоянию на середину 2010 г. и с момента первичной фиксации свои таможенные пошлины по первому из оснований изменили, по крайней мере, 45 государств (в основном в сторону повышения), среди которых можно отметить таких важных торговых партнеров России, как Алжир, Аргентину, Бразилию, Венесуэлу, Вьетнам, Египет, ЕС, Индию, Индонезию, Малайзию, Норвегию, Турцию, ЮАР, Японию и др. При этом имели место и снижения, но в основном по товарам, необходимым для модернизации национальной экономики (Малайзия — цемент, прокат, Египет — 200 видов оборудования, промышленного сырья и полуфабрикатов и др.), или же по временно дефицитной продукции (ряд сельхозтоваров в ЕС в рамках временных квот). На Россию не распространятся также тарифные льготы, которыми взаимно обмениваются страны — члены интеграционных объединений и региональных зон свободной торговли. Например, с 1 января 2010 г. Таиланд обнулil импортные тарифы по 54 тыс. товарных позиций для КНР в силу соглашения о свободной торговле Китая с АСЕАН и то же сделали Малайзия, Индонезия, Филиппины, Сингапур, Бруней и на основе взаимности сама КНР. Учитывая, что динамика региональной экономической интеграции (около 200 схем) сейчас опережает либерализацию торговли в глобальном плане, а региональные пре-

ференции множатся, российские товары все чаще и чаще остаются на таких интегрирующихся рынках в неблагоприятном положении.

Коррекция таможенной номенклатуры применяется в основном при включении в нее новых товаров или для уточнения фискальной нагрузки на отдельные быстрорастущие ставки импорта. За указанный выше период к ней прибегали не менее 44 торговых партнеров России (ЕС, Иран, Израиль, Норвегия, Пакистан, Сингапур, США, Южная Корея, Япония и др.).

Если фиксация ставок таможенных пошлин по импорту существенно связывает руки национальным регуляторам, то несколько большую свободу они имеют в сфере внутреннего налогообложения ввозимых товаров (а также правил их перевозки, переработки, реализации и использования), где ст. III ВТО хотя и требует для импорта режима, аналогичного с отечественной продукцией (национального режима), но и предусматривает лишь отказ при этом от протекционистской защиты внутреннего производства. Поэтому модификация правил фиска и иных указанных правил вполне может сопровождаться затруднениями для проникновения нежелательного импорта на рынок.

В анализируемый период такие изменения в отношении внутреннего налогообложения и регулирования были отмечены в 37 странах (из основных партнеров России – в Алжире, Бразилии, Вьетнаме, ЕС, Израиле, Индии, Индонезии, Малайзии, Норвегии, Турции, ЮАР и др.). Ряд из них в целевом порядке осложняет российский экспорт (разница в налогообложении в пользу местных спиртных напитков – Австралия, Индия, Филиппины, сложная процедура их выпуска на

рынок – Турция, Нигерия, налоги на продажу – Индия и др.).

В то же время, будучи относительно постоянными, тарифно-фискальные меры далеко не успевают за событиями на рынках и потому *основу современного протекционизма формируют нетарифные барьеры в торговле, оперативно применяемые уже не на законодательной, а на административной базе и демонстрирующие крайнее их разнообразие.*

Наиболее жесткими здесь выступают полный запрет или количественные ограничения импорта, которые, хотя формально поставлены вне закона ст. XI ВТО, на деле все же применяются как исключения (например, санкции США против Кубы и Ирана).

Запрет или эмбарго на импорт обычно предпринимаются по соображениям безопасности и остаются временными. Они, в частности, применяются против импорта сельхозпродукции и иной опасной для потребления продукции («диоксиновые» скандалы и «коровье бешенство» в ЕС, старых автопокрышек для утилизации – Бразилия), а против России действуют против ряда видов асбеста и продуктов «негуманного» зверового промысла в ЕС.

Количественные ограничения могут быть как генеральными (т.е. против всех стран-партнеров – ячмень и пшеница в Канаду, изделия «двойного назначения» – в США, автомобили – в Австралию, мрамор – в Таиланд, мясо и птица – в Египет, алкоголь – в Тунис и т.д.), так и индивидуализированными, и также эволюционируют к своим более гибким вариантам в виде сезонных квот ввоза, тарифных квот (количества товара, ввозимого при номинальном или льготном уровне пошлин) и т.д. Среди товаров, представляющих инте-

рес для отечественных экспортеров, здесь можно назвать продукцию черной металлургии, ядерное топливо (ЕС), сыр (Норвегия), молокопродукты (Мексика), медикаменты (Алжир) и т.д.

Крайне многочисленными и с трудом отслеживаемыми остаются технические барьеры в торговле (формально не протекционистские, однако требующие адаптации к ним импортируемых товаров). В основных странах-партнерах российские трейдеры могут столкнуться с такими из них, как требования по сертификации и стандартизации (США – органические химикаты, авиатехника, автомобили, трактора, электроника; ЕС – авиатехника, автомобили, продукты, попадающие под перечни «Рич», рыба, мука, пшеница и др.; КНР – косметика и парфюмерия; Индия – морепродукты, мраморная плитка; Сирия – медикаменты; Япония – деревянные стройматериалы и др.).

Нередко это еще и усложненные таможенные формальности или же процедуры доступа на рынок услуг (Бангладеш, Филиппины – судоходство, США – текстиль, КНР – судоходство, строительство, Пакистан – телекоммуникации и др.). Есть свои ограничения на проведение местных торгов, особенно госзакупок (ЕС, США, КНР, Бразилия, Индия, Мексика, Нигерия, Филиппины), коммерческую реализацию интеллектуальной собственности (Индия, КНР, Тайвань) и т.д.

В последнее время активизируются фитосанитарные ограничения, применяемые к пищевым продуктам, сельхозсырью и декоративной цветочной продукции (в случаях угрозы занесения с ними по импорту эпидемий, эпизоотий и некачественной продукции), что ведет к запрету или мониторингу (сертификации,

лицензирования) ввоза. Из общего числа таких специфических ограничений 64% касаются животноводческой продукции, 12% – пищевой, 1% цветоводства и 23% иных административных мер (карантин, экспертиза продуцентов, стандарты и т.п.).

При этом речь все чаще идет о мясе, мясопродуктах, молокопродуктах, цветах и продуктах на базе генной инженерии, которые присутствуют в российском экспорте лишь эпизодически. Однако они распространяются также и на такие отечественные экспортные товары, как зерно, рыба, моллюски, алкогольная продукция, а в последнее время еще и птица. В частности, по живой птице (например, бройлерным цыплятам) такие ограничения в виде запрета ввоза поддерживаются в Индии, Камеруне, КНР, Ливане, Панаме, Перу, на Филиппинах, в Южной Корее. В Индонезии аналогичный запрет использовался при вспышках птичьего гриппа, в США под фитосанитарный контроль (и частичный запрет) попадают моллюски, в Японии – ряд овощей, Мексике – мед, Уругвае и Камеруне – «энергизирующие» напитки, в Египте – хлопок, обработанный метилбромидом. Как вариант сертификации – экспертиза, ей могут подвергаться и предприятия, производящие такие товары (ЕС – рыба, живые лошади, казеин, пух). В Швейцарии запрещен транзитный провоз живого скота, в Австралии – ввоз лошадей, в Гане – томатной пасты и т.д. Не исключено, что по мере расширения и диверсификации российского экспорта число таких ограничений, с которыми он может сталкиваться, лишь возрастет.

Наконец, правительства наших стран-партнеров располагают своим карательным инструментарием, который в дополнение к обычным антидемпинговым

и компенсационным процедурам фокусируется также на деятельности государственных предприятий (предприятия с государственными участками). Такие меры состоят примерно на 60% из антидемпинговых процедур, на 10% — компенсационных пошлин и квот и из остальных нетарифных ограничений. В отраслевом разрезе от них страдают прежде всего наши металлургические предприятия ($\frac{1}{3}$ всех мер и $\frac{2}{3}$ общего ущерба) и химии (около $\frac{1}{3}$ и $\frac{1}{10}$) соответственно. По своему эффекту они обычно перекрывают пути к замене экспорта сырья на продукты его переработки, и, например в ЕС, покрывая всего около 1% общего импорта из России, они распространяются на 10% нашего промышленного экспорта.

Конкретно против российского экспорта в середине 2010 г. в мире было направлено 98 ограничительных мер, причем исторически их причинами являются как дискриминационные действия партнеров, так и собственная неопытность российских предпринимателей в сфере ценообразования. Свою роль играет и то, что ряд государств пока еще не признает за Россией статуса государства с рыночной экономикой, что позволяет их антидемпинговым службам конструировать во многом искусственные («суррогатные») размеры антидемпинговой маржи и соответствующих санкций против наших предприятий. Такие ограничительные процедуры против России действуют в 22 странах, в том числе в ЕС (17 мер), США, Австралии, Мексике, Индии и т.д., причем они касаются прежде всего металлургии (28 мер) и химии (14). Характерно, что, несмотря на общее членство в СНГ, ряд постсоветских стран открывает такие процедуры и против России (и наоборот). В частности, Украина в 2010 г. распростра-

нила на Россию антидемпинговые расследования по спичкам, холодильному и морозильному оборудованию и санкции по древесно-волоконным плитам, и ряд антидемпинговых процедур уже адресно применяются против российского проката. Беларусь в 2010 г. сохранила против России 22 ограничительные меры, и они имели место также в Казахстане и Узбекистане. Право на возбуждение антидемпинговых процедур сохранено даже внутри Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси, хотя он и является единой таможенной территорией без внутренних границ.

Следует, однако, помнить, что антидемпинговые меры принимаются, хотя зачастую и предвзято, но не огульно и не вне правового поля стран-импортеров. Поводом для инициирования соответствующего расследования (например, в ЕС) должно быть мотивационное заявление со стороны представительного числа местных фирм, которое вправе оспаривать ответчик. Так, Комиссия ЕС, например, обязана доказать (в том числе в ходе контактов с ответчиком) не только сам факт демпинга (продажи товара на рынке ЕС по ценам ниже преобладающих цен собственного рынка экспортера), но и обосновать наличие конкретного ущерба местных производителей от таких продаж, связь того и другого, а также озаботиться тем, чтобы антидемпинговые решения не противоречили общим интересам Евросоюза (например, не вели к необоснованному ограничению импортной конкуренции).

Сами антидемпинговые санкции должны быть избирательными для отдельных ответчиков, экономическая цена этих санкций — не превышать нанесенный ущерб, а сами они обычно вводятся на 5 лет с возможностью как пересмотра, так и продления. В ча-

сти недавней российской практики антидемпинговые пошлины на российский стальной прокат ЕС были установлены для НЛМЗ — в 6,5% с цены ввоза, для остальных российских экспортеров — в 24% и для американских — в 7,8–19,9%. Все эти карательные меры усугубил кризис, и если в 2007 г. ВТО зафиксировала в мире применение восьми защитных мер, а в 2008 г. — 10, то в апреле–августе 2009 г. — уже 80, а в сентябре 2009 — феврале 2010 г. — 95²⁶⁸.

Из других политико-административных мер можно особо выделить режимы госзакупок, особенно техники «двойного назначения», и импорта сельхозпродукции. Начиная с 2006 г. на сайте ЕС было вывешено около 400 запросов на приобретение военной и связанной с этим техники на сумму около 10 млрд. евро. Формально эти торги открыты для поставщиков всех стран ЕС, однако в 75% случаев их все же выигрывают национальные претенденты²⁶⁹, а российские фирмы могут эпизодически фигурировать лишь в статусе субпоставщиков. Даже поставщику дефицитного титана российской «Ависме» приходилось в этих случаях снижать свои цены на 1–12%, хотя в «Аэробусе» на 55–60% используется российский титан (в «Боинге» — 30–40%, бразильском «Эмбрайере» — 90%)²⁷⁰. Всего одна российская компания — «Стройтрансгаз» имеет предквалификационный статус для строительства газонефтепроводов в Персидском заливе. В части аграрного протекционизма в ЕС «существует шлюзовая система с импортными сборами, выравнивающими относительно высокие цены с ценами остального мира»²⁷¹, что оставляет мало шансов на импортную конкуренцию. В Японии выделено 14 наукоемких направлений дальнейшего развития (авиация, космос,

оптика, электроника, биотехнологии, ЭВМ, роботы, медицинская электроника, полупроводники, новые сплавы, керамика, фармацевтика, программное обеспечение), по которым в страну привлекаются иностранные технологии, но не иностранные товары²⁷². Наконец, несмотря на то что ряд филиалов российских предприятий в ЕС имеет статус местных юридических лиц (резидентов), на них (например, на компанию «ЛДК», контролируемую «ГАЗ») не были распространены местные антикризисные меры поддержки (хотя в России ряд наших СП с партнерами из ЕС ее получили)²⁷³.

Как «неполноценные» экспортеры рассматриваются государственные и полугосударственные компании, хотя ст. XVII ВТО причисляет их к непроблемным участникам внешнеэкономической деятельности, коль скоро они руководствуются в своей деятельности «исключительно коммерческими соображениями». «Когда госпредприятия выходят на путь глобальной экспансии, — писала китайская «Глобал таймс», — их деловые намерения зачастую искаженно и параноидально трактуются через очки западных наций»²⁷⁴ и то же отношение доминирует в случае с Россией.

Другими словами, делается многое, чтобы свои доли на зарубежных рынках «не получили такие возможные победители, как Китай или Россия», как это сформулировал глава «Эрбаса» Т. Одерс²⁷⁵ (хотя в кризисной ситуации ВТБ купил 6% акций этого концерна), а сам недискриминационный режим в мировой торговле, в т.ч. в отношении России, оказывается, по образному определению индийского профессора Д. Бхагваги, как бы «источенном термитами»²⁷⁶. «Применяемые при этом меры совсем не похожи на свободную

рыночную экономику, — столько там вводят ограничений, — подытоживал эту ситуацию Премьер-министр России В.В. Путин. — Потому трудно выйти на рынки. Административные барьеры очень большие»²⁷⁷.

Естественно, что «броня» протекционизма требует для своего преодоления «снаряды» повышенной мощности. Кроме конкурентного потенциала ТНК такое усиление обеспечивается разносторонней государственной поддержкой товаров стран их происхождения. Рождаясь еще в сфере внутреннего производства в форме государственных льгот техническому прогрессу, региональному развитию, агробизнесу, экологии и т.п., они обычно дополняются государственным кредитованием экспорта, гарантированием сделок, страхованием экспортных кредитов, информационной и дипломатической поддержкой. В частности, разработка линейки авиалайнеров «Эрбас» сопровождалась в ЕС господдержкой в размере около 15 млрд. евро, а «Боингов» — в 23 млрд. долл. «Давайте будем честными между собой, — комментирует эту практику «Файненшл таймс», — голая правда в аэрокосмическом бизнесе заключается в том, что ни один из нас и ни одна компания не смогут сыграть здесь никакой роли без постоянно растущей господдержки, и это реальность»²⁷⁸.

В аграрной сфере США субсидируют экспорт зерна, масличных, растительных волокон, молока, в ЕС — зерна, фруктов и овощей, мяса, молокопродуктов, вина, табака, масличных и пр. В части же госкредитования, госгарантий и госстрахования, то ныне без них не обходится практически ни одна сделка по зарубежному капитальному строительству или машино-техническому экспорту, и такие схемы поддержки су-

ществуют в 130 странах. В среднем страны ОЭСР (при сроках кредитов до 5 лет) тратят на эти цели 0,35% своего ВВП (Великобритания — 0,36%, Япония — 2,3%) и КНР — 1,36% ВВП, что, однако, дает прирост экспорта в 2,3 долл. на каждый доллар стимулирования. К сожалению, в России на эти цели идет всего 0,15% ВВП, российский «Росэксимбанк», занимающийся такими операциями, имеет уставный капитал вдесятеро меньший, чем его китайский аналог. Идет многолетний «футбол» по администрированию схем экспортной поддержки между Минфином и ВТБ, что в итоге выбивает отечественный промышленный экспорт с зарубежных рынков.

Конкретно к мерам государственной поддержки экспорта относятся долгосрочное и среднесрочное экспортное кредитование, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам (операция, сомнительная по своей легитимности по нормам и ставкам ВТО) и страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков. Гарантийная поддержка оказывается российскому промышленному, в т.ч. высокотехнологичному экспорту на рынки основных стран-партнеров и в предельных страновых объемах с общим бюджетом 2 млрд. долл. в 2010 г. и 3 млрд. долл. в 2011 г.²⁷⁹ Среднесрочные и краткосрочные кредиты (с госкредитом до 400 млн. руб. на одного заемщика) выдаются как под конкретные проекты, так и на цели предэкспортного финансирования. На возмещение части затрат по кредитам в 2010 г. было ассигновано 8 млрд. руб., а страхование идет через специальное Агентство при ВТБ в форме ОАО с капиталом 30 млрд. руб. за счет его капитализации.

Предполагается, что в итоге Агентство обеспечит страховое покрытие не менее 30% всего объема российского экспорта машин, оборудования и транспортных средств, строительных и инженерных услуг со стимулом к росту такого экспорта к 2013 г. на 1/3. Осуществляется также выборочная поддержка зарубежной выставочной деятельности и целевая поддержка малых и средних российских экспортеров (2 млрд. руб. в 2010 г.), хотя она и ограничена целым частоколом условий и несопоставимо мала по сравнению с другими странами²⁸⁰.

По сравнению с тем, какие громадные деньги вносит в федеральный бюджет (около 40%) внешнеэкономическая деятельность, эти суммы выглядят скарредными. Для сравнения, СССР финансировал за рубежом 2,7 тыс. проектов капитального строительства под всего 3% годовых на срок до 5,7 года. «Не будет преувеличением сказать, что без такой системной финансовой поддержки со стороны государства задачу диверсификации структуры отечественного экспорта решить будет сложно, если вообще возможно», — уверен В. Бурмистров²⁸¹. Кроме того, предельные страновые лимиты госгарантий являются столь ограниченными, что могут быть использованы всего для 2–3 достаточно крупных сделок. Нет ясности, как вся эта схема будет распространяться на зарубежные инвестиции отечественных компаний за рубежом, в ней мало прозрачности и достаточно бюрократии. В результате господдержку в этой сфере начинает дублировать частный отечественный бизнес, хотя во всем мире все происходит как раз наоборот²⁸².

«Следует признать, что Россия сильно отстает в создании системы поддержки экспорта — такой, кото-

рая существует практически во всех развитых странах, — признавал Премьер-министр России В.В. Путин. — Речь идет не только о страховании и кредитах под экспортные поставки. Актуальными задачами являются современное выявление и устранение торговых барьеров, препятствующих выходу отечественных предприятий на новые рынки. И, конечно, необходимы качественные улучшения в системе таможенного администрирования и экспортного контроля, которые сегодня слишком громоздки и неповоротливы»²⁸³.

Такие экспортообслуживающие службы созданы ныне в ЕС, США, Японии, Канаде, Индии, Бразилии, КНР, Южной Корее, Малайзии и других странах. При Минэкономразвития также начал работать специальный портал (<http://www.ved.gou.ru>), но он еще лишь частично насыщен необходимой информацией. Часть такой информации, поступающая из торгпредств, остается на статусе служебной. Не хватает грамотных специалистов, способных убедительно доказать и расчитать санкции против демпинга или, наоборот, бороться с дискриминационными антироссийскими мерами за рубежом. Зачастую основную часть такой работы выполняют сами экспортеры, нанимая иностранных юристов. Задачи российских торгпредств четко не определены, они остаются единственными звеньями госаппарата, не имеющими распорядительных функций. Не видно и должной корреляции между их работой (и штатной численностью) и динамикой торговли.

Наконец, пробивая свои товары на экспорт и даже уплачивая за это экспортные пошлины, российский бизнес отнюдь не пользуется взаимностью государства при возврате ему при экспорте ранее уплаченных НДС

и акцизов на проданные за рубеж товары. Вместо трех месяцев (в мире от недели до двух) этот возврат, основанный на презумпции российского фиска о недобросовестности экспортера, занимает до семи, по первому требованию возмещается не более половины причитающихся сумм (и еще до 25% экспортеры вынуждены отстаивать в судах). В итоге образуется растущий разрыв (до 70–80 млрд. руб.) между взысканными НДС и акцизами и их возвратом, что принуждает экспортеров перекредитовываться под «заморозку» этих средств и ломает их калькуляции рентабельности сделок.

Обобщая ситуацию, под аккомпанемент осуждения дискриминации российского экспорта за рубежом идет еще и подрыв его конкурентоспособности собственной бюрократией.

«Российский производитель в большинстве своем оказался неспособен конкурировать с мировым, а Российское государство не оказало ему активной поддержки. В результате Россия, замкнутая на сырьевую модель, получила мощнейший импульс по выстраиванию собственной экономики в интересах мировой, — комментируют А. Алексеев и Н. Кузнецова. — Получается, что мировая экономика посылает сигналы, к которым российская экономика прислушивается гораздо внимательнее, чем к собственным долгосрочным интересам».

Однако, как мы увидим, имеет свои проблемы и импорт в Россию.

4. Российский импорт и ВТО

Импорт товаров и услуг в Россию за последние десятилетия увеличивался темпом даже большим,

чем экспорт (в 5,6 раза против 4,3 раза), хотя все еще уступает последнему в размере. На этой основе страна в заметной мере балансировала асимметрию внутреннего спроса и производства, привлекала импорт к модернизации экономики. На фоне двухзначной ежегодной инфляции (в 3,2 раза с 2000 г. по потребительским ценам) умеренно растущие средние цены импорта выступали на внутреннем рынке как заметный антиинфляционный фактор, приобретая тем самым конкурентные преимущества. В кризисный период из 18 учитываемых групп импортных товаров эти цены снизились по восьми (рыба, жиры, кофе, масла, трубы, холодильники, сотовые телефоны, грузовые автомобили) товарам, а рост по остальным десяти их рост не превышал в среднем 5–7%. Наконец, импортные таможенные пошлины формируют до $\frac{1}{5}$ доходов бюджета. Однако *в импорте накапливаются и свои проблемы и диспропорции, осложняющие воспроизводственный процесс, техническую реконструкцию хозяйства и качество жизни населения.*

Прежде всего товарная структура российского импорта перегружена продовольствием и товарами широкого потребления, которые в 2010 г. формировали до четверти его объема при примерно половине по машинам и оборудованию.

Основным источником российского машинного импорта является дальнейе зарубежье. По некоторым расчетам, для модернизации нашей экономики необходимо завозить из-за рубежа до 60% требующихся на это технологий, и на базе импорта в России в последнее время фактически с нуля родился ряд новых производств, например мобильная связь, офисная техника, автосборка, информатика и т.д.²⁸⁴

Но такой импорт имеет и свои особенности. Во-первых, российские предприятия примерно в десять раз чаще предпочитают ввоз иностранной техники собственным НИОКР. У всех стран «ядра» ЕС, кроме Италии, ситуация является обратной, а Финляндия наоборот, демонстрирует вдесятеро обратные предпочтения²⁸⁵. Во-вторых, это оборудование завозится не обязательно для новыхстроек (которых в России крайне немного), а преимущественно для оснащения уже действующих предприятий, что, обновляя лишь отдельные звенья производственного процесса, не всегда обеспечивает нужный конечный технико-экономический эффект. Фактически полная техническая модернизация была приведена в России лишь в отдельных подотраслях прокатного производства. В-третьих, в завозимом оборудовании явно завышена аппаратная часть при недостаточном использовании собственно технологий, и такое приобретение во многом укладывается в рамки внутрикорпоративного трансфера между иностранными компаниями-инвесторами и их филиалами с СП в России²⁸⁶. Наконец, значительная часть оборудования привлекается в Россию по лизингу (сельхозмашиностроение, транспорт, первичная обработка сельхозсырья и продовольствия и т.д.), ибо он дает импорту ряд преимуществ по сравнению с покупкой. В частности, так закупается практически вся авиатехника.

Закупаемое оборудование вовсе не всегда оказывается новым (в т.ч. сознательно закупается по «амортизированным» ценам или же импортер слабо знает рынок), зачастую приобретается на вторичном рынке (как та же авиатехника или автопоезда), решающим фактором закупки выступают не его технические ха-

рактеристики, а цены. По оценкам ТПП России, только 13% импортируемого оборудования отвечает потребностям сегодняшнего дня, хотя 99% всех новых монтируемых станков – зарубежные. В частности, техника, закупленная нашей фирмой «Волга-Сибирь» оказалось старой, неконкурентоспособной, и через два года ее эксплуатация была прекращена²⁸⁷. Дешевая китайская автомобильная техника и станки служат заметно меньше европейских или японских. Иногда каналами импорта устаревшей техники (до 10–15-летней давности) являются поставки по связанным привлеченным иностранным кредитам²⁸⁸.

В погоне за низкими ценами в импорте России непропорционально большое место занимают низкокачественная или некачественная продукция, контрабанда и контрафакт. Например, 20% импортированных лекарств для льготников не имели доказанной медицинской эффективности²⁸⁹. Доля контрафакта в отечественной рознице составляет около 9%, причем по импорту поступают обычно подделки под товары «премиум-класса» и известных мировых брендов (одежда, обувь, аксессуары, часы), где они составляют уже до 30% общих продаж²⁹⁰. То же относится к интеллектуальной собственности, где на пиратскую продукцию приходится 18% рынка. Санэпиднадзор и Сельхознадзор неоднократно прекращали ввоз в страну некачественных вин, мяса птицы, цветов, говядины, игрушек, химикатов и т.п., значительная часть которых, к тому же, поступала в страну контрабандой. По оценке российской таможни, объем «серого» импорта в страну хотя и сокращается (с 16,3% общего в 2006 г.), все же составлял в 2010 г. около 8%²⁹¹. Сохраняется и

такой малопочетный для имиджа страны промысел, как «челноки».

В организационном плане, обзаводясь новыми таможенными границами, страна еще не обеспечила их должного обустройства. Из 60,9 тыс. км российской границы 11,8 тыс. приходится на страны СНГ, где граница недостаточно обустроена и наиболее уязвима для контрабандных и иных криминальных операций. Из 441 контрольно-пропускного пункта на ней 350 контролируется не федералами, а местными властями. Полноценному таможенному досмотру подвергается всего 1% перемещаемых грузов (хотя это близко к нормативам «допустимого риска» для таможенных служб других государств, там нет такого уровня экономической преступности и коррупции), причем 70% товаров, перевозимых автотранспортом, перемещается через таможенную границу вне пунктов пропуска. Распространены занижение таможенной стоимости товаров, пересортица в кодах Единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, что снижает суммы таможенных сборов примерно на 15%. С учетом же «серых» и «черных» схем растаможки доля контрабанды при импорте достигает по мебели – 45–55%, одежде и обуви – 60%, электронной и бытовой технике – 60–85%²⁹². Для прикрытия таких операций широко используются фирмы-однодневки. Их признаки просматриваются у 70% из 200 тыс. импортеров, а из 60,5 тыс. новых импортеров, добавившихся в 2006 г., 54% прекратили свою деятельность уже в 2007 г.²⁹³ Неоднократные попытки в корне переломить такую ситуацию не увенчались успехом, и таможенное дело пока остается одним из основных коррупционных заповедников страны.

Кроме организационных в российском импорте существуют еще и три важные сущностные проблемы.

Во-первых, как и по экспорту, в импорте России быстро растет роль и значение приобретаемой комплектации, в том частности взамен технологически замкнутых производств. Доля таких «промежуточных» товаров в 2009–2010 гг. колебалась поквартально в 33,8–41,8% импорта, и импортные комплектацию приобретают около 40% предприятий страны²⁹⁴.

Однако позитивный эффект этого подетального разделения труда существенно снижается, если учесть, что основная часть такого аутсорсинга приходится на «отверточную сборку» иномарок в виде их машинокомплектов и при самом слабом участии отечественных поставщиков. К тому же, около 40 фирм-сборщиков не в состоянии обеспечить в автомобилестроении оптимальную производственную серию (в мировой практике – около миллиона, в России – не более 200 тыс.) даже на емком российском рынке. В годы эйфорийного привлечения в Россию сборочных производств средневзвешенная ставка импортной таможенной пошлины на ввоз в Россию автокомплектации была снижена вчетверо (с 12,8% до чуть более 3%). Однако эти льготы, будучи целиком использованными, не сопровождались выполнением встречных обязательств поставщиков по постепенной «локализации» продукции (а после присоединения России к ВТО такие обязательства вообще не могут фиксироваться в цифровой форме). Высокая доля импорта при малоллокализированных производствах нарушает вертикальную интеграцию отраслей. Поэтому, как представляется, нам предстоит пройти здесь свой путь в концентрации

автопромышленности до крупносерийных поставщиков при сокращении нелокализованной сборки, не дающей в российской экономике должного мультипликативного эффекта.

Напрашивается, во-вторых, уточнение об участии в импортной внешней торговле малых и средних предприятий (тем более что им здесь даются хотя и скромные, но льготы). По преимуществу сервисно-торговый характер деятельности приводит к тому, что число таких предприятий в импортной торговле вчетверо превышает число экспортеров. Однако эффект этого участия пока не велик, ибо мелкие предприятия ушли здесь недалеко от «челноков», значительная часть их операций относится к сектору неорганизованной торговли даже без образования юридического лица, и потому ждать от них каких-либо технологических свершений на мировом рынке маловероятно.

Наконец, низкие (или снижающиеся) цены импорта, даже при их макроэкономическом антиинфляционном эффекте, зачастую пройдя через наш опт и розницу, становятся кратными и подстраиваются под потребительскую инфляцию. Например, при снижении импортных цен на азиатский текстиль на границе он продолжал дорожать для конечного потребителя. По конкретным же товарам средние потребительские цены на внутреннем рынке страны в 2009 г. превышали средние импортные по рыбе в 1,42 раза, мясу — в 1,89, сливочному маслу — в 2,36, подсолнечному маслу — в 2,37 и по курятине — в 3 раза и т. д.²⁹⁵

Достаточно часто закупки, прежде всего машин и оборудования, в практике отдельных государственных ведомств идут не по преобладающим мировым це-

нам, прошедшим уторговывание, а по повышенным в степени, заставляющей подозревать либо некомпетентность, либо коррупционную составляющую. Так, томографы закупались отдельными региональными властями по ценам, на порядок превышающим мировые. Закупка «РЖД» восьми поездов «Сапсан» обошлась в 12,4 млрд. руб., тогда как аналогичные составы Китаем были закуплены в 4,5 раза дешевле, и такие примеры не единичны²⁹⁶.

Несмотря на относительно слабую конкурентоспособность отечественной промышленности и агробизнеса, таможенно-тарифная защита отечественного рынка остается достаточно либеральной. Уровень средне-взвешенных импортных пошлин в России составлял в 2009 г. 10,61% от стоимости товаров, в 2010 г. — 10,15% и оценивается в 2011 г. — в 9,64%, в 2012 г. — в 9,50%, в 2013 г. — в 9,33%, в 2014 г — в 9,15%²⁹⁷.

К сожалению, за отсутствием промышленной политики, на которой базировался бы разумный отечественный протекционизм, структура и ставки Таможенного тарифа подчинены прежде всего интересам фиска. Его основу формируют адвалерные пошлины (с цены товара), ранжированные по пяти процентным интервалам, что лишает таможенное обложение необходимой гибкости. Небольшое количество товаров облагается специфическими пошлинами с количества товара и необычно большое в сравнении с мировой практикой — комбинированными (сочетающими оба элемента обложения), что затрудняет для партнеров в торговле расчеты рентабельности сделок, но зато дает повышенные сборы (14,9% позиций в Тарифе, по 21,7% объема обложения).

Таблица 2

Структура ставок Таможенного тарифа России
и фактического таможенного обложения, 2010 г.

Уровни и тип ставок	Число товарных позиций в тарифе	Доли (%) импорта (млрд. долл.)	Объемы	Доли (%)
Нулевые	1601	14,3	49,0	26,7
Адвалерные 5%	3229	29,8	36,5	19,9
Адвалерные 10%	1793	14,8	29,1	15,8
Адвалерные 15%	2021	18,0	19,4	10,6
Адвалерные «пики» 20% и выше	159	4,2	5,5	3,0
Специфические	221	2,0	2,5	1,4
Комбинированные	1161	15,6	40,6	21,1
Всего	11165	100,0	183,6	100,0

Источник: Минэкономразвития России.

Другими недостатками таможенного обложения (диктуемыми теми же причинами) являются нестабильность ставок и необыкновенно большое количество льгот по ним, что также свидетельствует об отсутствии в стране долгосрочной и предсказуемой политики защиты отечественного рынка. Только в 2009 г. тариф менялся 96 раз по более чем тысяче товарных позиций (570 – в сторону повышения и 430 – понижения), причем льготы по уплате таможенных платежей представлялись по 12 основаниям (почти 315 млн. долл. в 2010 г. против 200 млн. долл. в 2009 г.) и в

порядке преференций для наименее развитых стран (нулевые пошлины), а также большой группе развивающихся государств, что в общей сумме составляло выпадение в 2010 г. 12,2% таможенных доходов по импорту.

Естественно, что такая громоздкая система не могла оперативно реагировать на смену ситуации на внешних рынках, особенно в кризисных условиях. Например, после повышения ставок обложения на прокат и трубы в 2009 г. заметно снизился объем импорта только фасонного проката и труб, тогда как по листовому и плоскому прокату, катанке и арматуре было отмечено снижение всего лишь темпа импорта. *Роль таких оперативных и административных ограничений в мире ныне играют нетарифные барьеры, однако именно они в российском арсенале протекционизма наименее развиты и применяются достаточно редко.*

По сути, это лишь немногочисленные тарифные квоты (говядина, свинина, птица, дубленые кожи), сезонные квоты (сахар-сырец) и около десятка антидемпинговых процедур, причем действующих в основном внутри СНГ (против ЕС – всего одна). Технические регламенты все чаще подгоняются под регламенты ЕС (что подчас, наоборот, поощряет импорт, ибо отечественные предприятия в ряде случаев не дотягивают до их требований) и наиболее активным полем нетарифных ограничений остаются фитосанитарные (мясо, молокопродукты, корма, цветы и т.п.). Отсутствует, наконец, систематизированная защита внутреннего рынка уslug.

В то же время в мире с 1995 г. по 2010 г. было возбуждено 216 антидемпинговых расследований в 58 странах и принято 110 защитных мер по ним в 32 стра-

нах²⁹⁸. Только в ЕС такие жалобы за последние десять лет были поданы в отношении текстиля, сельхозпродукции, вина, судов, автопокрышек, самолетов, стали, аэрокосмических услуг, кожизделий, лекарств, электроники, музыкальных инструментов, рыбы и т.д. Сами эти претензии шли в адрес Бразилии (6 случаев), США (5), Южной Кореи (3), Канады и Аргентины (по 2), а также Индии, Чили, Японии, КНР, Турции, Колумбии, Уругвая и Тайваня²⁹⁹.

В итоге с учетом «серого» импорта и контрабанды наши протекционистские обводы оказываются в целом проницаемыми для импорта и при росте его стоимости на 1% внутренний спрос на такие товары сокращается всего на 0,7–0,8%; в том числе в легкой промышленности – на 0,6%; машиностроении – на 0,83%; химии – на 0,87%; деревообработке – на 0,86% и в пищевой промышленности – 0,93%³⁰⁰. Заметно больший эффект по сравнению с тарифными и нетарифными мерами производит снижение курса рубля, удорожающее импорт по всей своей номенклатуре, хотя и официально не включаемое в международный арсенал торговой политики.

На этом фоне понятны те острые дебаты, которые развернулись в стране по поводу ее ожидаемого (возможно, даже до выхода этой книги) присоединения России к ВТО. В их ходе оформилась группа крайних противников членства страны в этой Организации, в основном публицистов и ряда консультантов и деловиков. «Грозящее вступление России в ВТО будет тем дамочным мечом, – считает, например, президент ОАО «Регул консалт» Н. Жданкин, – который реально маячит на горизонте»³⁰¹. Сходные высказывания име-

ли место на круглом столе, организованном в январе 2011 г. газетой «Комсомольская правда»³⁰².

Однако основная часть деловых кругов (после многолетних консультаций, в том числе на платформе РСПП) и официоз считают, что наиболее продуктивным курсом поведения здесь и сегодня является не критицизм, а конкретная подготовка российских участников внешнеэкономической деятельности к работе в новых условиях, освоение ими норм и правил ВТО для защиты и проведения своих и национальных интересов. «Сегодня мало кто подвергает сомнению тезис о том, что российская экономика может развиваться лишь при активном взаимодействии с мировым рынком товаров и услуг, – отмечал председатель Счетной палаты России С. Степашин, – что требует включения России в систему мирохозяйственных связей как полноправного члена международных торговых организаций, ведущей из которых является Всемирная торговая организация»³⁰³.

«По своему значению, степени воздействия на экономику страны, на развитие предпринимательства, – подчеркивает в своей брошюре, подготовленной под эгидой Ленинградской торгово-промышленной палаты, В. Фролов, – ожидаемое присоединение России к ВТО является наиболее значительным событием в экономической жизни страны за последние годы. Присоединение России к ВТО внесет изменения не только во внешнеэкономические связи страны, но и в функционирование внутреннего рынка товаров и услуг»³⁰⁴.

Вопреки искусственно нагнетаемым страстям, ВТО на макроэкономическом уровне не станет генератором каких-то кардинальных перемен и не окажет фатального воздействия на российскую экономику

(равно как и не решит ее многих проблем). По оценкам экспертов РАН, речь здесь может идти лишь о лишнем +1% пункте при росте экономики России и, наоборот, о –1% таком пункте при ее падении. Конечно, эти изменения сильнее скажутся на менее конкурентных отраслях (мясо-молочная, химическая, фармацевтическая, автомобильная, микробиологическая, текстильная, электротехническая, сельхозмашиностроение, машиностроение для группы «Б») и моногородах. Могут усилиться межрегиональные различия в развитии. Однако если бы Россия уже в 2012 г. стала членом ВТО, ее уровень тарифной защиты снизился бы всего на 0,8% (что меньше, чем эффект, например, манипуляций Центробанка с курсом рубля). Поэтому эксперты Минэкономразвития, ГИУ-ВШЭ, ЦМАКП, ЦЭФИР и ряда других организаций видят для России в ВТО, наоборот, шанс на модернизацию экономики и даже рост занятости³⁰⁵.

Эффект такого присоединения будет постепенным и из торгово-политического все более станет перерастать в народно-хозяйственный, а само присоединение для России означает перспективную инвестицию в свое будущее. Это касается прежде всего коренного обновления российского инструментария торговой политики, с которым страна идет в ВТО, и соответствующих конкретных последствий для отечественного экспорта, импорта и правового поля.

Прежде всего существующий громоздкий и устаревший инструментарий регулирования торговли при вступлении России в ВТО будет заменен принципиально новым, основанным на прообразе искомой промышленной политики, а не доминировании фиска. Этот новый инструментарий предусматривает внеш-

неэкономическую специализацию страны, основанную на открытии части российского рынка для иностранной конкуренции, временной и избирательной протекционистской защите другой ее части и экспортной экспансии в наиболее конкурентоспособных направлениях при массивной поддержке государствам в разрешенных на то ВТО формах.

Конкретно по импорту страна выводит из-под «связывания» 20% ставок своего Таможенного тарифа (оставляя здесь за собой свободу рук) и снимает протекционистскую защиту на необходимые, но не производимые в России товары (промышленная и бытовая электроника и информатика, элементная база, офисная и медицинская техника, дальнедистанционные широкофюзеляжные авиалайнеры и пр.). Таможенное обложение остальных товаров строится по принципам их наличия или отсутствия (дефицита) на отечественном рынке, при повышении ставок обложения по мере увеличения степени обработки товара и при дробном, более гибком установлении ставок пошлин. Сохраняется льготное обложение необходимой нам комплектации (нынешний тариф рассматривает ее как «запасные части», облагаемые дороже конечной продукции).

При начальных «ставках связывания» нового российского Таможенного тарифа в 10,2% по промышленным и 21,5% сельхозтоварам они снижаются в течение переходного периода до «конечных» в 7% по промышленным и 18–19% сельхозтоварам, что в целом соответствует уровню протекционизма в других странах с переходной экономикой (КНР 9,1% по промышленным товарам и 15,8% по сельскохозяйственным, Украина – 4,6 и 11,1%; Киргизия – 6,7 и 12,3%; Молдова

– по 12,2%; Саудовская Аравия – 10,5 и 12,4%; Грузия – 6,5 и 11,7%). По услугам из 125 секторов, на которые они подразделяются, открытыми для конкуренции на российском рынке остаются 30 секторов, 39 закрываются и еще по 86 Россия вправе применять различные специфические (ограничительные) требования. При этом кроме плюсов и минусов для предпринимателей достаточно рельефно просматриваются выгоды, которые может иметь в этих условиях отечественный потребитель, о котором при господстве фиска у нас было принято забывать.

Эффект в сфере экспорта при присоединении к ВТО будет более отложенным, но столь же несомненным. Во-первых, ставки импортных тарифов на российский экспорт в странах-партнерах станут фиксированными, предсказуемыми и менять их можно будет только при консультациях с российской стороной. Во-вторых, в ВТО можно начать пересмотр ранее применяемых к России антидемпинговых процедур и снимаются все ограничения на рыночный статус ее экономики. В-третьих, мы получаем право на непосредственное участие в решениях по мировой торговле в своих собственных интересах (ранее мы через двусторонние каналы могли пользоваться только теми косвенно получаемыми льготами, которые вытекали из компромиссов других стран). В-четвертых, российский бизнес получает возможность использовать весь механизм ВТО как для продвижения отечественного экспорта вовне, так и при введении собственных импортных ограничений в соответствии с международными нормами. В сфере услуг Россия получает доступ (в виде национального режима или на принципе наи-

большого благоприятствования) на зарубежные рынки примерно по 130 их видов.

В части правового поля самой России оно приводится в соответствие нормам и правилам ВТО, т.е. из договорного превращается в международно-сопоставимое.

Здесь, в частности, заслуживают внимания положения ВТО, трактующие методологию таможенной оценки, меры по охране прав интеллектуальной собственности, продвигающие право и практику в этой сфере в России вперед (Соглашение ТРИПС), торговым аспектам инвестиционных мер (Соглашение ТРИМС). Вырисовывается и целостный механизм эффективной защиты интересов отечественных предпринимателей через положения статей VI («Антидемпинговая и компенсационная пошлины»), XIII («Недискриминационное применение количественных ограничений»), XVI («Субсидии»), XVII («Государственные торговые предприятия»), XXII («Консультации»), XXIII («Аннулирование или сокращение выгод»), XXVII («Приостановление действия или изъятие уступок»), XXVIII («Изменение списков») ГАТТ-94 и др., а также через входящие в тексты ВТО соглашения по защитным мерам, субсидиям и компенсационным мерам, лицензированию, правилам происхождения товаров, применению ст. VI и VII ГАТТ-94, текстилю, фитосанитарным мерам, техническим барьерам в торговле, сельскому хозяйству, авиатехнике, госзакупкам и т.д.

Наконец, при ВТО функционирует специальный авторитетный механизм урегулирования споров с обязательным выполнением решений. Он активно используется и, например, США за все время его действия участвовали в рассмотрении 180 споров с 52

странами (в 91 споре с 28 странами в качестве истца и 121 в 24 странах-ответчиках), КНР – 28/7 и 5/21; Бразилия 14/8 и 26/8; ЕС – 74/15 и 78/21 соответственно³⁰⁶. Только между США и ЕС таким образом рассматривались более 60 споров (с истцами от ЕС в 31 и ответчиками по 31). Страны, чьи интересы были затронуты, выигрывали споры с США (текстиль), Бразилией (нержавеющая сталь, текстиль, коньяк), Южной Кореей (косметика, фармпрепараты), Чили (рыба), Уругваем (виски), Аргентиной (текстиль) и т.д.

И хотя такие споры администрируются на межправительственном уровне, их инициаторами выступают конкретные предприятия и их союзы. «Это можно делать через ассоциации бизнеса, действующие от имени одного или более их членов, – разъясняется в специальном руководстве Комиссии ЕС по оформлению заявок по разрешению споров. – Многие жалобы были заявлены либо национальными ассоциациями бизнеса стран ЕС, либо их европейскими ассоциациями в различных отраслях промышленности. Так поступили, например, АНАПА – Испанская ассоциация владельцев глубоководных кабелей или «Фебелекс» – Бельгийская текстильная ассоциация». Конкретно в практике ЕС 6% соответствующих расследований были инициированы отдельными предприятиями ЕС, 36% – их национальными и 48% – европейскими отраслевыми ассоциациями. Тематически по 14% приходилось здесь на споры по субсидиям и по лицензированию импорта, по 11% – налогам и защите географических наименований происхождения товаров и по 7% – маркировке, правилам происхождения и таможенной оценке»³⁰⁷. В ЕС, США, КНР, Японии, Австралии выработаны и приняты стандартные про-

цедуры оформления жалоб бизнеса и их передачи на арбитражный уровень ВТО, и сходная процедура принята также и в России³⁰⁸.

Споры, кроме их арбитражного разрешения, могут также оформляться примирением сторон, отказом в жалобе и т.д. Только в 2011 г. на рассмотрении ВТО таким образом находились жалобы в качестве истца Канады (гормоны), КНР (ремни безопасности), Индии (полиэтилентетрафталат, видеопродукция), США (гормоны, музыкальные произведения) и ответчиков – Канады (гормоны, морепродукты), КНР (обувь), Индия (аудиовидеопродукция), США (бананы, гормоны, мясо птицы, видеотехника) и т.д.³⁰⁹

В самое последнее время такие споры все чаще возникают на путях усиливающейся азиатской экономической экспансии в остальной мир (включая Россию), причем они наиболее часты уже не в промышленности, а в сфере услуг или на базе соглашений ТРИПС и ТРИМС. В девяти странах «ядра» ЕС азиатские провайдеры услуг уже завоевали лидирующие места в строительстве, финансах, страховании, производстве программного продукта, а в России (в предвидении возможных споров) они активизируют свою работу в производстве программного продукта, финансах и страховании³¹⁰.

Как следствие российские предприниматели должны овладеть теми преимуществами, которые открывает членство России в ВТО, соблюдая одновременно торгово-политическую дисциплину в этой организации. В данной связи имеют несомненный интерес мнения предприятий Санкт-Петербурга и Ленобласти, обобщенные в уже упоминавшейся брошюре Ленинградской ТПП. «В российское законодательство

включаются положения соглашений ВТО, и оно становится более совместимым с законодательством других стран, что, несомненно, будет способствовать развитию внешнеэкономических связей страны, особенно развитию российского экспорта». Конечно, «это будет способствовать уменьшению конкурентоспособности сектора российской экономики, хотя следует отметить, что этот процесс в стране развивается активно и вне связи с присоединением страны к ВТО». «На этапе, когда следует проводить подготовку к работе в новых условиях, региональные аспекты выходят на первый план, т.к. только на региональном уровне можно уменьшить негативные социально-экономические последствия присоединения России к ВТО»³¹¹. С этими оценками можно в целом согласиться.

Следует отметить, что ВТО ныне уже не является единственной столбовой дорогой для развития российских коммерческих операций за рубежом. Дальнейшая либерализация торговли и инвестиций в ее глобальном формате сегодня заметно пробуксовывает, что иллюстрируется постоянным откладыванием начала очередного раунда многосторонних переговоров ВТО («Раунда Дохи»). Она сейчас более активно идет на региональном и субрегиональном уровнях. Например, взаимная торговля между странами АСЕАН, сопредельными странами, КНР и Японией составляла в 1980 г., т.е. на предынтеграционном этапе, всего 33,6% их общего товарооборота (против 52,6% в ЕС), тогда как в 2009 г. эта доля поднялась уже до более чем половины, т.е. почти сравнялась с ЕС³¹².

Конечно же глобализацию и регионализацию мировой экономики не нужно противопоставлять, ибо эта последняя является лишь частным случаем и эта-

пом первой. Однако самого пристального внимания заслуживает то, что регионально интегрирующимся странам удастся получить при этом процессе многое уже и сверх выгод ВТО (что получило название «ВТО+»). Это, в частности, либерализация финансовых рынков, режимов иностранных инвестиций, развитие внешнеэкономической инфраструктуры, выход на региональные валюты, меры содействия торговле и т.п. В российской практике такой «плюс» уже реализуется в рамках Таможенного союза с Казахстаном и Беларусью и согласовывается на переговорах по новому Соглашению о стратегическом сотрудничестве Россия–ЕС, хотя соответствующие благоприятные для российского бизнеса условия для этого есть и на других направлениях торговли (см. подробнее гл. IV, 6).

Со своей же стороны присоединение России к ВТО вновь подводит к вопросу о разумном импортозамещении и возврате импорта нашей страны в параметры, обеспечивающие ее экономическую безопасность.

5. Критерии и практика разумного импортозамещения

По совпадающим оценкам, с прямым вызовом импортной конкуренции ныне сталкиваются около 40% предприятий страны. Однако на ряде конкретных участков хозяйствования эти показатели много выше. Так, доля импорта в продовольственной корзине России (при норме продовольственной безопасности максимум в 30%) достигает чуть ли не половины (по баранине – 95%, мясу уток и гусей – 98%, по Москве и Санкт-Петербургу – 70% и даже по банальным яблокам – $\frac{1}{3}$)³¹³. Наши авиалинии «Эр бридж», «Скайэк-

спресс», «Авианова», да и почти весь «Аэрофлот» эксплуатируют исключительно импортную авиатехнику, а замены нашему ТУ-154 на дальних рейсах не планируется. Россия наполовину зависит от ввоза легковых автомобилей, на 85–90% от ввоза текстиля, почти на 100% от импорта полиэфирных и полиуретановых нитей, тонкой и мериносовой шерсти, а лен мы везем ныне не из Твери, а из Польши, Финляндии и Бельгии. То же происходит на местах, и даже будучи житницей Дальнего Востока, Амурская область на 70% уступает свой рынок китайской продукции, а по овощам и фруктам этот показатель зашкаливает до 96%³¹⁴. В Свердловской области – индустриальном сердце России – импортными являются четверть тракторов и гусеничных кранов, половина автопогрузчиков и ¾ скреперов. Национальным бедствием остается почти полная зависимость России от зарубежных лекарств (72% в 2009 г.).

Государственные оценки и задания по снижению импортной зависимости в ключевых секторах хозяйства, как правило, не выполняются, а главное, обычно не прописывается, как их, собственно, выполнять. Это, в частности, относится к наметкам долей отечественного производства Минсельхоза, установленным в среднесрочной перспективе в 80% по рыбе, сахару, растительному маслу, 83% – по мясу и мясопродуктам, 90% – по молоку и молокопродуктам и 95% – по картофелю и зерну³¹⁵, равно как и бравурным обещаниям Минсоцразвития об обеспечении на рынке 50% отечественных лекарств, причем очень скоро.

Конечно же в основе такого секторального импортного ига лежит чаще всего нехватка отечественной продукции даже в тех отраслях, где она способна

конкурировать. Например, российская текстильная промышленность уже обновила свои фонды на 43%, но пока ее экспорт в 12 раз уступает импорту³¹⁶. Там, где мы уступаем, наступает конкурент, и если национальное производство присадов для химии (катализаторы и сорбенты для гидроочистки, риформинга, а также каталитического крекинга) с 1990 г. до 2009 г. упало у нас с 400 тыс. т до 70 тыс. т, неудивительно, что их импорт тут же возрос³¹⁷. Однако в наших внешнеэкономических связях немало и таких каналов продвижения (навязывания) зарубежных товаров и услуг, которые создают заметные преимущества именно для зарубежных поставщиков и примыкающих к ним отечественных посредников, в том числе компрадоров.

В числе таких каналов (не претендуя на их полное перечисление) можно выделить госсубсидирование ввоза на наш рынок чужих товаров, инфраструктуру их продвижения, в т.ч. к конечному потребителю, корпоративно-управленческие решения и техническое новаторство. Особняком стоит и недобросовестная деловая практика при импорте в отношении российских производителей и потребителей.

Так, только экспортеры ФРГ в 2009 г. получили от государства гарантии и поручительства по экспортным кредитам на 40 млрд. евро и еще 51 млн. евро на содействие выставочной деятельности за рубежом при регулярном возврате экспортерам НДС, что для наших экспортеров превращается в кошмар. Правительство России даже в условиях кризиса ассигновало на эти цели в сотни раз меньше, а ВТБ, наоборот, профинансировал в это время лизинг в Россию 30 китайских буровых установок³¹⁸.

Однако наши конкуренты находят и иные каналы преимущественного проникновения на отечественный рынок. Уже на стадии перевозки от этого оттирается российский торговый, автомобильный и авиационный флот и сеть брокерских агентств. В частности, экспортеры продовольствия ЕС открыли судоходную линию на пять рейсов в неделю между Остенде и Санкт-Петербургом для регулярной доставки свежей продукции в зимний сезон, для чего эти суда имеют усиленный антиледовый корпус³¹⁹, а иностранные авиакомпании летают почти в 20 городов России. Преимущественно или исключительно на импорт работает и часть отечественных дилеров, и, например, «Рольф» создал СП с финской «Валентис Вильхем логистик» для перевозки японских и корейских автомобилей в Россию на базе аренды причалов в Санкт-Петербурге³²⁰.

Опорным скелетом этих операций становится созданная в России инфраструктура предпродажной подготовки, хранения, реализации и обслуживания импортных товаров, которым отдается преимущество перед отечественными. Она начинается со скупки земельных участков под свою логистику, и только в 2009 г. инокапитал приобрел в России на вторичном рынке недвижимости 61 из 880 торговавшихся участков общей площадью в 40 тыс. га, причем в отличие от российских земельных спекулянтов освоение таких участков, как правило, начинается немедленно («Данон», «Кампина», «Пепси», «Кнауф», «Тетрапак», «ИКЕА», «Либхерр», «Кока-Кола», «Форд», «Катерпиллар», «Проктор энд Гэмбл» и др.³²¹).

На этой базе создается товаропроводящая сеть, вытесняющая с рынка российские опт и розницу в пользу импорта как по торгово-складским площадям,

так и по ассортименту. Уже сейчас сети супермаркетов, дискаунтеров, постепенно либо разрастаются за счет иноинвестиций, либо переходят из отечественных в чужие руки. Из 10 крупнейших таких сетей, контролирующих 27% продовольственной розницы в России, ведущими являются иностранные «Ашан», «Дикси», «Х5 Ритейл», «Алди», «Карефур», «Метро», «Норма» и др. Под их влияние, в том числе акционерное, постепенно попадают наши «Седьмой Континент», «Магнит», «Лента», «Пятерочка» (недавно поглотившая «Копейку»), «О'КЕЙ», а когда эта последняя сеть провела ИПО, 98% ее ценных бумаг приобрели иностранцы³²². Американская «Эпплз» работает на прямых договорах с «М. Видео», «Эльдорадо», «Белым ветром». За столицами следуют регионы, и из 5 супермаркетов, уже открывшихся в Омске, четыре («Ашан», «ОБИ», «ИКЕА» и «Леруа Мерлен») являются иностранными. Только «ИКЕА» вложила в свою торговую сеть в России 4 млрд. долл., открыв 11 «мегацентров», и строит еще три (Уфа, Самара, Омск)³²³. Для сравнения: во внутренней рознице ФРГ сколько-нибудь заметно представлены всего две американские и одна французская сети. Аналогично «Ростикс» открывает в России по одному кафе каждые три дня, а вместе с «Фрайдиз» имеет в составе холдинга «Росинтер» 359 ресторанов («Иль Патио», «Планета Суши», «1-2-3») и через СП «Уайтбред» – еще 25 кофеен «Коста Кофе». Для России это весьма не мало, если учесть, что во всем мире «Уайтбред» имеет всего тысячу кофеен, а «Фрайдиз» не более тысячи в США.

Эти сети, как правило, не заинтересованы в контактах с относительно мелкими отечественными производителями, работают при минимальных запасах

«с колес», имеют портфели заказов на годы вперед и пользуются не разорительным российским кредитом, а дешевым внешним. Не гнушается инокапитал и специализированной мелкой розницей, и, например, в России импортные лекарства продаются вплоть до уличных ларьков, чего нет нигде в мире. В качестве барьеров для отечественных поставщиков при этом выступают разные потребительские бонусы, дешевый кредит, системы скидок, избирательный допуск товаров на привилегированную выкладку и прочие приемы, не затронутые нашим последним законом о розничной торговле. В итоге отечественная торговля попадает с переходом ценообразования в чужие руки. Например, доля рынков в розничной торговле в России за последние 15 лет снизилась с 50 до 13%, в то время как финская «Валио» уже контролирует продажи 23% сливочного масла в Москве и 46% — в Санкт-Петербурге, шведская «Арла» намерена довести свою такую долю до 20%, и с нашими производителями и торговцами ныне конкурирует даже отдаленная новозеландская «Фонтерра», захватив в Санкт-Петербурге часть торговой площадки «Фудлайн»³²⁴.

Одновременно идет активная кампания по продвижению на российский рынок чужих товарных брендов или же скупка известных российских. Например, из всех известных брендов бутилированной воды в российских руках остался только «Архыз» (причем «Святой источник» принадлежит уже не церкви, а швейцарской «Нестлэ»). Даже не очень значимая польская «ЭДС» владеет в России винно-водочной группой «Парламент», 100% акций общества «Русский алкоголь» (заводы «Топаз» в Пушкино, «Первый купажный» в Туле, Сибирский ЛВЗ в Новосибирске, «Браво

премиум» в Санкт-Петербурге), брендами «Зеленая марка», «Маруся», «Журавли» и 49,9% акций дистрибьютора алкоголя «Уайтхолл»³²⁵.

После этого неудивительно, что российские производители весьма слабо представлены на рынке напитков, соков, косметики, табака, бытовой техники, бумаги, не говоря уж об автомобилях, изделиях машиностроения, средствах защиты растений, лаках и красках и т.п. В частности, рынок сигарет России поделен между «Джапан тобэкко интернейшнл» (37%), «Филипп Моррис» (26%), «Бритиш американ тобэкко» (20%), оставившими нашим «Нево Табак» и «Дон-табак» («Прима», «Беломор», «Космос», «Наша марка» и др.) всего 18%. При этом изначально отечественные бренды «Петр I» и «Ява Золотая» перешли в руки «Джапан тобэкко» и «Бритиш тобэкко» соответственно. Весь рынок соков ушел к «Пепси» и «Кока-Кола», а к первой — еще и 1/3 рынка молокопродуктов после поглощения ею «Вимм-Билль-Данн»³²⁶.

Естественны при этом накрутки, и например, объем расфасованных товаров в наших сетях в 2009 г. упал на 4%, но их стоимость выросла на 10%. Та же одежда, стоящая в Западной Европе 25–40 евро, позиционируется в наших бутиках по 5–10 тыс. руб. Вино, стоящее там же 6 евро за бутылку, выставляется по 6,5 тыс. руб. и т.д.³²⁷

Конечно, в стране ныне формируется международная модель потребления, но с привнесенными деформациями. Сказывается комплекс неполноценности в массовом сознании, отдающий при прочих равных условиях предпочтение импорту, и эту неполноценность активно эксплуатирует реклама, которая явно забывает отечественную, обрушивая на неискушенного

потребителя изоощренные предложения по удержанию его в плену заданных брендов. Например, представители иностранных фармацевтических фирм имеют специальные «бюджеты продвижения», 74% которых тратится на оплату ознакомительных визитов в аптеки и к врачам (в 2010 г. — 4 млрд. руб.). Для сравнения ВАЗ тратит на рекламу по 500 руб. на одну машину, что в разы меньше, чем у конкурентов³²⁸. Идет целевая мимикрия под российскую специфику: «Кока-Кола» производит в России квас «Кружка и бочка», «Данон» — «Актимель» на чернике и клюкве, «Макдоналдс» — «Великопостную» пиццу.

То же происходит в сфере мобильной связи, где привязка потребителя идет через динамичную смену моделей, в том числе через «обычное партнерство» (программное обеспечение — «Хитачи»), «лучшее партнерство» (сервис — «Оракл», «Фудзи»), «технологическое партнерство» (защита информации — «Сиско», «Аладдин» — США), предоставление «серебряной карты» (корпоративные информсистемы — «Корел»), «золотой» и «платиновой» карт («Симантек», «Когнос»), «стратегическое партнерство» («Алкатель»), «бизнес-школы» (деловое обучение — «Майкрософт», «Эльдо-радо») и т.д.

Покупателя целенаправленно ведут от одной фирменной новинки к другой, попутно нагружая его не-обязательными функциями приобретаемой техники. Например, в 2009 г. наш потребитель мог подписаться при желании на 27 тыс. каналов спутникового телевидения, а к 2019 г. ему будет предложено уже 40 тыс., в частности 7,6 тыс. каналов класса «хай-ди» (высокое разрешение) и 1,8 тыс. каналов «три-ди» (объемный показ)³²⁹. «На российском рынке сформировалось

несколько сегментов сбыта импортной продукции и программных средств, — обобщает такую тактику В. Савинов. — Многие зарубежные компании работают с российскими дистрибьюторами многие годы. Каждая заняла свой сегмент рынка и выбрала потенциального потребителя. Ряд фирм работают с организациями государственного сектора, другие — с корпоративными клиентами, есть агенты, нашедшие пути к расширению продаж в сегменте малого бизнеса, а некоторые реализуют свои амбиции в розничном сегменте. Это отлично устоявшаяся система, причем отношения между иностранным продавцом и российской фирмой посредником постепенно совершенствуются³³⁰.

Разумеется, и у иностранных поставщиков далеко не всегда осуществляются их планы. Налицо их конкуренция с сопротивляющимся российским бизнесом и между собой. Так, финская «Санома» не смогла захватить более 3% российского рынка глянцевого журналов («Космополитен», «Эсквайр») и ушла из бизнеса. Сеть косметики и парфюмерии «Риволи» (614 магазинов «Л'Этуаль» и «Сефора», 111 — «Иль де Ботэ» и 32 — «Риволи») была скуплена немецким «Дуглас Холдинг»³³¹.

Россиянам удалось заметно потеснить на рынке инопоставщиков биоактивных добавок и сельхозтехники. Но слишком уж много наших нуворишей нахватили при приватизации непрофильных активов в расчете на их дальнейшую перепродажу зарубежным «стратегическим инвесторам», что ныне и происходит.

Импорт уже активно атакует даже рынок государственных закупок, где он ранее был минимальным (те же беспилотные аппараты, вертолетоносцы, авиакомплектация, боевые машины пехоты, электроника

и др.). На ключевые управленческие посты приходят уже не наемные россияне, а иностранные менеджеры (как правило, из-за деградации нашего делового образования). По данным Национального союза кадровиков в России ныне работают около 10 тыс. иностранных специалистов, причем 19% из них — маркетологи, 19% — специалисты по продажам и еще 13% — консультанты. Формально их приглашают для обеспечения коммуникации с российским персоналом и продвижения инновационных технологий. Так, конечно, бывает, но опытные исследователи, например А. Мельников, убеждены, что и «среди привлеченных специалистов крайне редко встречаются инноваторы или так называемые романтики бизнеса»³³². Скорее, это «смотрящие» за освоением уже отработанных схем торговли, особенно в сегменте товаров «люкс».

Конечно же, у импорта в целом сохраняется преимущество в качестве предлагаемой продукции. По данным Российского союза потребителей, 80% россиян имели опыт покупки испорченных или просто опасных отечественных товаров, впоследствии представленных на экспертизу. Лаборатории отнесли к фальсификациям 50–60% изделий молочного ассортимента, 40–50% — винной, 70–80% — коньячной, 20–30% — соковой, 30–40% — мясной гастрономической продукции, 90–100% — рыбных полуфабрикатов, 60–80% — кондитерских изделий, 20–30% — плодов и овощей и 20–30% — минеральной воды³³³.

Но, с другой стороны, в страну идет массовый «серый» импорт, в том числе в «черкизоны», где также гнездится неприемлемое качество, но куда сознательно вынужден ходить малоимущий потребитель. «Производители развращены дешевыми импортными

виноматериалами, а из них делают $\frac{3}{4}$ вина в стране, — констатирует главный аналитик Центра исследования федерального и регионального рынков алкоголя В. Дробиз. — В результате половина вина в магазинах — бурда, в которой вообще нет винограда». По его же оценке, на Новогодние праздники 2011 г. российские потребители готовы были выпить 80 млн. бутылок самогона, 100 млн. спиртосодержащих технических жидкостей и еще 70 млн. литров аптечных настоек, т.е. больше, чем официальной водки (250 млн. бутылок), не говоря уже о премиальном импорте виски (4–5 млн.), импортном шампанском (10–11 млн.) и коньяке (20–24 млн. бутылок)³³⁴. Аналогично захватив российский рынок пива, инокапитал при крайнем внешнем разнообразии предлагаемых сортов на деле манипулирует всего тремя базовыми.

Таким образом, проблема импортозамещения по-прежнему актуальна. Другое дело, что она конкретна и решать ее нужно не через лозунги или компанийщину, а конкретную технико-экономическую и коммерческую работу.

Такая работа, особенно на уровне предприятий, дает свои плоды. Страна из импортера зерна стала его экспортером. Доля импорта в сбыте легковых авто в 2009 г. сократилась до 48,5% и грузовых — до 25,25% против 59,8% и 41,2% соответственно в 2008 г. Техническое переоснащение черной металлургии свело импорт ее продукции всего до 1 млн. т. «Лукойл» выпустил на рынок бензин премиум-класса «Эктоплюс», «Сибур» удвоит к 2012 г. производство полимерных изоляционных материалов из вспененного полистирола, потеснив фирмы ЕС, КНР и Южной Кореи, «Татнефть» впервые стала осваивать битуминозные

пески, отказавшись от патронажа «Шеврон». Даже в фармацевтике освоено отечественное производство ряда новых антибиотиков, болеутоляющих, жаропонижающих, противовоспалительных и даже антираковых препаратов. Имеет место и случай «реконкисты» рынка. Например, наш рынок виноградных вин стал на 30% отечественным, хотя мы и являемся всего лишь маргинальными производителями вина. Чукотка отказалась от импорта мяса из США, заменив его олениной и продукцией зверобойного промысла. «Юнимилк» выкупила у немецкой «Лиг холдинг» завод детского питания в Белгороде, наладив там производство соков «Тема» и «Смешарики». Число таких примеров можно продолжить.

Однако жизнь показывает, что импортозамещение — это отнюдь не одновекторный линейный процесс. Он наталкивается не только на иностранную конкуренцию, но и на наши собственные ресурсные, инфраструктурные, региональные и управленческие ограничения, не говоря уж о том, что выбор конкретной покупки в конечном счете остается не за производителем или регулятором, а за потребителем.

Например, на долю России приходится 9% сельхозугодий мира (причем половина черноземов и $\frac{1}{5}$ водных ресурсов), что в 3,3 раза больше на душу населения, чем в среднем по миру. Но этот потенциал не абсолютен. После либеральных реформ наша пашня сократилась на 10 млн. га, 30 млн. га не используются, а у 12 млн. зарегистрированных собственников земли на душу приходится всего по 0,4 млн. га, причем половина всех торгуемых земель в России досталась лицам, не связанным с сельским хозяйством. В итоге в стране произошел переход к низкотоварному и даже

натуральному производству, которое в состоянии прокормить лишь 95 млн. россиян из 140 млн.

Не работают при импортозамещении и скоропалительные меры. «Отдельные отрасли в неодинаковой степени способны приспособливаться к изменениям на рынке, — отмечает в этой связи акад. В. Назаренко. — Так, птицеводство, как наиболее мобильная отрасль, может отреагировать на состояние рынка в течение года или даже нескольких месяцев, свиноводству требуется от трех до пяти лет, а производителям говядины — семь—десять лет. В растениеводстве, если соблюдать севообороты, то также сложно быстро реагировать, например, по поставкам сахарной свеклы или подсолнечника. Еще сложнее дело с многолетними культурами, а в целом требуется весьма значительный период времени для улучшения агрофона и технического довооружения хозяйств»³³⁵.

Эффективный агробизнес тянет за собой селекционную работу, животноводство — развитие кормовой базы, товарное производство — инфраструктуру и сбытовую сеть. Но пока в стране площади кормовых угодий с 1990 г. сократились до 10 млн. га, еще 15 млн. га превратились в некачественные пастбища. Посевы кормовых трав с 1992 г. по 2008 г. в России сократились в 6,3 раза, почти перестали высеваться на корм сахарная свекла и корнеплоды. В итоге в корма перерабатывается всего 12 млн. т зерна при доле в общем кормовом балансе наиболее эффективных комбинированных кормов всего 30–32%. Недостающий комбикорм импортируется в обмен на наше же исходное зерно³³⁶. Аналогично, в нефтехимии успешное импортозамещение фокусируется на наличии отечественных

сорбентов, катализаторов и полупродуктов, в машиностроении — на наличии комплектации.

Успешное импортозамещение — это игра цен, но в российском ценообразовании сохраняются и даже усиливаются перекосы. Отсутствие нормальной конкуренции и произвол отечественных монополий уже сейчас позволяют взвинчивать внутренние цены и тарифы выше мировых (цемент, подсолнечное масло, сжиженный газ и др.). Сохраняются отраслевой диспаритет цен и выход производителя на рынок только через толщу посредников, завышающих транзакционные издержки. Как уже отмечалось, последние повышения внутренних цен на углеводороды уже поставили отечественную нефтехимию и производство удобрений перед перспективой нерентабельности, хотя эти отрасли ныне вполне способны насытить рынок и стать резервом индустриализации российского экспорта. Тарифы «РЖД» рвут на части прежде единый российский рынок, и Россия все чаще оказывается одновременно экспортером и импортером одних и тех же товаров применительно к локализации производства или ввоза (природный газ, рыба, овощи и фрукты, цемент). В аграрном секторе диспаритет цен стал хроническим, и только в 2009 г. при снижении закупочных цен на селе стоимость дизтоплива выросла на 12,9%, электроэнергии — на 22,6%, ядохимикатов — на 24,1%. Самостоятельным злом стали около 1,5 млн. посредников, по цепочке взвинчивающих цены и фактически отрывающих сельского производителя от рынка. Отстают от объемов урожая и мощности его первичной переработки, особенно мяса, птицы, овощей и фруктов.

В итоге при розничной цене литра молока в 35–40 руб. на руках у производителя остается всего 5–10 руб., килограмма творога — 120–150 и 40–50 руб., свинины — 150–200 руб. и 100–120 руб., говядины — 170–250 руб. и 120–140 руб., яиц — 60 и 25 руб. за десяток и т.д. Только в 2009 г. убытки производителей говядины в России оцениваются в 19,3 млрд. руб. Оно было убыточным в 78 из 80 регионов страны³³⁷, и вполне объяснимо, почему за последние 15 лет поголовье коров в России уменьшилось втрое. Наоборот, в ЕС на руках у производителя говядины остается 45–50% розничной цены, а ее уровень, например, в Беларуси и Казахстане равен всего 70–90 руб.³³⁸

«У нас нет организованных закупок продукции у частных хозяйств, — констатирует глава Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств В. Телегин, — этим пользуются скупщики, чтобы по максимуму извлекать прибыль». Выход может быть найден в развитии кооперации, широко распространенной за рубежом, но в России в ней участвуют всего 3,7 млн. производителей (в 1913 г. — 70% хозяйств). Село в этом отношении не является исключением. В швейной промышленности посредники накручивают на цену производителя до 300%³³⁹, в хлебопекарной доля собственно хлеба равна всего 22–32%. По сокам стоимость апельсинового концентрата равна 0,5–1 долл. за кг, т.е. 8–12 руб. за литр при средней цене реализации не менее 40 руб.³⁴⁰

Нельзя забывать и том, что ныне мировая торговля высокомонополизирована и разрозненным российским производителям противостоит на каждом рынке минимальное количество поставщиков. Например, в ТЭК это всего две сервисные фирмы «Шлумбергер» (Франция) и «Холибартон» (США) и еще потому оте-

чественная техника держит здесь всего 20–30% рынка. Серийность существенно отсекает от импортозамещения мелкий и средний бизнес, а, например, на миллион населения у нас приходится 25 небольших пекарен, тогда как в ЕС и США – всего одна крупная. Продвижение каждого бренда обходится в России в 60–70 тыс. долл. в неделю, что также неподъемно для «малышей». Российские молочные фирмы, как правило, не имеют мощностей для переработки и потому ограничены радиусом сбыта натурального продукта. Потому их забывают со своим сухим молоком даже Украина и Беларусь. На рынке томатной пасты наш крупнейший производитель «Агро» производит в год 7 тыс. т, а второй по иерархии «Помидорпром» – всего 2 тыс. т³⁴¹. На наш рынок игрового программного обеспечения даже на фоне существующего интеллектуального потенциала сумели пробиться в 2010 г. всего три отечественные видеоигры, но создание каждой обошлось по 1 млн. долл. что выше возможностей многих российских программистов³⁴².

Импортозамещение не равнозначно и простому наращиванию производства национальной продукции и в своих эффективных вариантах предполагает предложение более совершенных товаров и услуг, чем импорт. «В конфиденциальных разговорах нефтехимики признаются, что им не по душе спущенная сверху рекомендация «покупать только российское», поскольку отечественная продукция нередко не соответствует не только международным, но и своим, российским стандартам, – отмечает журнал «Нефть России». – К тому же она подчас оказывается дороже импортной»³⁴³.

Между тем известно, в каком плачевном состоянии находится российская наука, прежде всего отрас-

левая, ответственная за непосредственное техническое оформление инноваций. В том же сельском хозяйстве соотношение затрат на НИОКР к добавленной стоимости отрасли в России равны 0,37% (в США – 2,65%, Франции – 3,14%, Австрии – 3,38%, Японии – 3,62%) и хотя в 2009 г. здесь было зарегистрировано 700 патентов, 72 опытно-производственных хозяйства проходят процедуру банкротства³⁴⁴.

Наконец, не надо переоценивать патриотизм отечественного бизнеса. Даже по коммерческим критериям в российском машиностроении, например, есть мало из чего выбирать: его продукция в 30 раз меньше, чем в ФРГ, в 31 раз, чем в КНР, в 82 раза меньше, чем в Японии³⁴⁵. Поэтому даже «Газпром» наряду с 16 новыми отечественными буровыми установками приобрел еще и 7 румынских и 3 английских, причем и первые 16 содержат немало импортной комплектации. Нередко перед отечественными производителями опускается даже шлагбаум госзакупок. Консорциум «Нордстрим» отдал, таким образом, 75% заказа на стальные трубы немецким металлургам, тогда как Выксунскому заводу – только 25% (впрочем, эта доля могла бы быть большей, если бы наши поставщики объединились на торгах в целевой альянс, чего не случилось)³⁴⁶.

Естественно, сложившаяся ситуация ставит вполне определенные коррекционные задачи в сфере как внешнеторговой, так и особенно промышленной политики.

Обеспечение экономической безопасности страны, в том числе от чрезмерного импорта, рассматривается как официальная доктрина властей, конкретизированная во многих государственных документах. Однако этой работе не хватает системности, ибо основ-

ными инструментами импортозамещения выступают в России, по сути, лишь тарифно-таможенные ограничения, воздействие на валютный курс рубля и, с определенными оговорками, привлечение иностранных инвестиций, альтернативных импорту. Этих регуляторных инструментов, однако, недостаточно, ибо импортозамещение, как это было показано, коренится прежде всего в промышленной и инвестиционной политике страны и его главным полем являются не режим пересечения границы для поставщиков, а развитие и модернизация внутреннего рынка России.

Главное же, при ограничении ввоза наш внутренний рынок далеко не в состоянии насытить себя сам, асимметрия спроса и предложения на нем сохраняется и потому образуются пустоты дефицита, что ведет к росту цен, снятию антиинфляционной составляющей импорта и к форсированию производства прежней, малоконкурентной местной продукции.

«Компенсировать в современных условиях поголовье значительным ростом надоев от оставшихся коров невозможно, — отмечают в этой связи В. Коссов и Е. Коссова. — Упавшее предложение вызовет рост цен, что опять-таки станет стимулом для роста импорта»³⁴⁷. Между тем в 2009 г. у нас были повышены импортные пошлины именно на дефицитные товары (свинина, сахар, молоко, молочные смеси для детей, рис, жидкокристаллические и плазменные телевизоры, шубы и т.п.). В итоге только «аграрная инфляция» в России составила в ходе кризиса 16% (в ЕС — 3%, США — 4%, в других странах БРИКС — 5%), т.е. цены на продовольствие у нас росли в среднем вчетверо быстрее, чем в мире³⁴⁸.

Излюбленная Центробанком игра на курсе рубля также представляет собой обоюдоострое оружие. При занижении курса импорт в Россию действительно дорожает, и таким образом российские текстильщики в период кризиса сумели более успешно противостоять азиатским экспортерам, в частности по постельному белью, бязи, сатину, перкалю, трикотажу, гардинно-тюлевому ассортименту, шелку, нетканым материалам, рабочей и детской одежде³⁴⁹.

Однако одновекторное занижение курса рубля несет с собой свои риски и негативные последствия, вполне способные перевесить временный эффект такой «конкурентной девальвации». Оно огульно удорожает весь импорт (включая необходимый и комплектацию), зарубежные заемные операции и их обслуживание, снижает капитализацию и стоимость активов отечественных компаний, питает инфляцию и присутствие иностранной валюты во внутрироссийском обороте и снижает покупательский спрос, а это отдаляет перспективу приобретения рублем резервного статуса. Экономически сознательное опускание валютного курса равносильно дополнительному налогу на бизнес и население. Между тем увеличение цен на нефть на каждый процент должно укреплять равновесный реальный курс рубля на 0,22%, и потому административные меры по снижению курса противостественны, и его динамика такого курса может быть только разнонаправленной в зависимости от обстоятельств.

Сказанное очевидно и на микроуровне. К занижению курса обычно эластичен лишь ввоз простейших товаров, чья конкурентоспособность базируется на цене, но не на высокотехнологичных, выигрывающих

на качестве. В 2009–2010 гг. нехватка отечественного молока и удорожание его импорта навязало потребителю вместо натурального порошковый продукт и заменители с молочного на растительный жир. Как следствие, это оставило без сырья отечественное сыроварение (рост цен на 30–40%) и производство мороженого (переведенного на 70% на растительные заменители), душевое потребление которого упало вдвое по сравнению с 1990 г. и подорвало экспорт Россией этого продукта, каковой когда-то был вчетверо больше импорта³⁵⁰.

Как антиимпортная мера у нас обычно видится и субсидирование агробизнеса. В 2009 г. оно составило 25–30 долл. на гектар против 180 долл. в Беларуси и 358 долл. в КНР, не говоря уж о США или ЕС. Но дело не только в масштабах субсидирования (ряд аграрных стран его вообще не практикует), но и в качестве государственного регулирования агрорынка в целом. Во-первых, само снятие с села паразитической посреднической надстройки сразу снизило бы рыночные цены по говядине вчетверо, картофель – впятеро и меда – всемеро, сделав непосредственных производителей гораздо более конкурентоспособными даже на фоне среднемировой оптовой наценки в 15–30%³⁵¹. Во-вторых, «земля, даже не используемая, опутана бюрократической паутиной положений, постановлений, условий, нормативов, – отмечают В. Баскин и В. Стороженко, – преодолеть которые неискушенный проситель не в состоянии». Между тем мы пока вынуждены полагаться именно на природную продуктивность земли, которая у нас в 2,6 раза ниже, чем в ЕС и в 2,8 раз – чем в США³⁵².

Хромает и государственная политика импортозамещения в целом. В своем комплексном виде она отсутствует, в деталях вызывает неприятие. За его показатели принимается в основном расширение производства уже существующих продуктов при минимуме замещения их инновационными. Примеры тому – «Москвич» и ВАЗ, тогда как «Дженерал электрик» решила в 2014 г. обновить линейку своих холодильников до уровня вытеснения китайской продукции с рынка США и инвестирует в это 432 млн. долл.³⁵³ На новой технической основе развивается текстильное производство США и ЕС, побивая качеством изделия развивающихся стран даже при их низких трудовых издержках.

Стало традицией невыполнение федеральных целевых программ, нацеленных на импортозамещение. Это, например, три программы «возрождения российского флота», шесть программ привлечения иностранных туристов в Россию и даже программа «Энергоэффективная экономика», свернутая в 2006 г. с выпуском всего четырех установок каталитического риформинга вместо десяти. В результате индекс Нельсона, характеризующий уровень технологического развития отечественных НПЗ, остается у нас на дне в 4,25 против 6,5 в ЕС и 9,5 в США, а страна продолжает ввозить недостающие реагенты, катализаторы и расходные материалы³⁵⁴.

В промышленности не выполняются графики локализации автосборки, где даже у лидирующего в этой сфере «Рено» при доле местных деталей по числу в 40% по стоимости российские составляют всего 8%³⁵⁵. Нет порядка и в госзакупках импорта. Вместо отечественного «ремонтадина» при цене 25–40 руб. за упаковку

Минсоцразвитием закупается его импортный аналог «арбидол» при ценах 200–350 руб., чужой «бисакодил» в 36 раз дороже, «филграстим» за 46 руб. ампула вместо местных 8 руб. и т.д., то есть даже в нашем фармацевтическом импорте просматривается компрадорская и коррупционная составляющая³⁵⁶.

Суммируя проведенный анализ, мы приходим к выводу, что осознанным и эффективным импортозамещение может стать лишь при наличии выверенной государственной промышленной политики, четко определяющей общехозяйственную и внешнеэкономическую специализацию страны, и при хозяйственном механизме, защищающем обоснованные интересы как российских производителей, так и потребителей.

Глава IV

ИНОИНВЕСТИЦИИ, ИНФРАСТРУКТУРА, ГЕОГРАФИЯ ОПЕРАЦИЙ

Иностранные инвестиции создают наиболее глубинные и устойчивые основы современной глобализации. Если в обычной международной торговле предприниматели ограничиваются эпизодическим обменом (или ссужают друг другу денежный капитал), то при зарубежных инвестициях их собственность интернационализируется, как и сам процесс создания стоимости, соединяется с трудом уже не только в странах происхождения, но и в принимающих государствах, создавая тем самым феномен международного производства.

В свою очередь, такие изменения требуют создания для глобального предпринимательства адекватной инфраструктуры операций и дают ему широчайшую свободу маневра при выборе географии производства сбыта.

1. Иностранный капитал в России

Иностранные инвестиции в экономику России за последние 10 лет выросли в 7,5 раза, т.е. увеличивались даже быстрее, чем внешнеторговый товарооборот, составив на начало 2010 г. в накопленной сумме 148,9 млрд. долл. На таком темпе сказалась низкая исходная база такого сравнения (всего 10,9 млрд. долл. в 2009 г.), а также тот факт, что статистика страны трактует тер-

мин «иностранные инвестиции», крайне широко (включая в это понятие ряд кредитных операций) и, наконец, то, что такие инвестиции зазываются в страну зачастую как самоцель, в любых формах и с любых уровней управления.

Идеологически либерал-реформаторы искали смычки национального и иностранного капитала как еще одной гарантии закрепления необратимости перехода России на рельсы рыночной экономики. Наконец, поспешная и проведенная за бесценок приватизация давала обширный материал для раздела и передела собственности, в т.ч. в пользу иностранных владельцев, коль скоро они могли быть заинтересованы в ее приобретении.

Привлекая иностранный капитал, принимающие страны обычно ожидают получить от этого многоаспектный эффект, а именно: 1) пополнение финансовых ресурсов страны, 2) привнесение в ее экономику передовой технологии и управленческого опыта, 3) подстройка под приоритеты развития, 4) участие в разумном импортозамещении и 5) развитие базы экспорта, особенно в странах с экспортной ориентацией. *В случае с Россией просматриваются все 5 преимуществ, однако в неравномерно выраженной и противоречивой форме.*

Таблица 3

Иностранные инвестиции в экономику России
(млрд. долл.)

	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2010 г.
Всего	10,9	53,7	103,8	81,9
В том числе:				

Продолжение таблицы 3

прямые	4,4	13,1	27,0	15,9
портфельные	0,1	0,5	1,4	0,9
прочие	6,4	40,1	75,4	65,1

Источник: Росстат. Статистический ежегодник за соответствующие годы.

В плане пополнения ресурсов 81,9 млрд. долл. означает 29% валового российского накопления основного капитала, однако магия этих цифр остается мнимой. Из общего притока иностранного капитала около 80% его объема составляют не прямые инвестиции, реально пополняющие производственные фонды, а «прочие» их виды, куда зачисляются торговые (17% притока) и остальные (62,0%) кредиты, обслуживающие по преимуществу неинвестиционные операции и подлежащие возврату и даже депозиты.

Портфельные инвестиции (1,1%) на деле являются в основном «горячими деньгами», спекулятивно и неорганизованно поступающими на отечественный фондовый рынок и уходящими с него, практически не оставляя следа в накоплении, но унося с собой свои прибыли.

«При оценке притока иностранных инвестиций важно различать корневые вложения, реально укрепляющие и способствующие подъему российской экономики, — предупреждал акад. Л. Абалкин, — и потенциально способные к бегству капиталовложения. Под корневыми при этом понимаются те средства, которые вложены в реальные активы»³⁵⁷. «Основу притока частности капитала должны составлять прежде всего мало подверженные конъюнктурным колебаниям долгосрочные прямые инвестиции, — солидаризирующиеся

с этим также и эксперты ЦВЭИ, — а не краткосрочное долговое финансирование, как это происходило до сих пор»³⁵⁸.

В итоге реальный вклад в капиталобразование в стране со стороны иностранных инвесторов составляет всего порядка 2,9%, причем это без учета прибылей, вывозимых ими из страны, и того факта, что часть такого капитала поступает от инвесторов в виде внутрифирменных кредитов и реинвестиций уже полученных прибылей. «Основная часть прибыли от иностранных инвестиций в Российскую Федерацию, — отмечают эксперты Института Европы РАН, — по-прежнему возвращается за границу, что свидетельствует о серьезных проблемах в плане готовности и заинтересованности зарубежных партнеров в расширении и модернизации принадлежащих им в России предприятий»³⁵⁹.

Таким образом, с учетом всех этих оговорок иностранные инвестиции выступают в России по факту как маргинальный источник накопления капитала.

Кроме отмеченного выше ограниченного эффекта многие инвестиции в российскую экономику происходили в рамках ИПО отечественных фирм и иных размещений с перспективой последующего возврата акций, облигаций и других торговавшихся ценных бумаг их новыми иностранными владельцами в биржевой оборот, т.е. фактической перекавалификации таких инвестиций с прямых на портфельные. При прочих равных условиях иноинвесторы предпочитали выходить на российский рынок через поглощения и слияния (т.е. перераспределение активов, а не их наращивание), но не в новое промышленное строительство.

При этом отдается также явное предпочтение приобретению всего портфеля или мажоритарной доли

при нежелании делить контроль с отечественными партнерами (например, датский «Карлсберг» владеет 88% акций «Балтики»). Особый интерес вызывают при этом недооцененные российские активы, тем более что, будучи объектами «прихватизации», они изначально предназначались для перепродажи иностранным и стратегическим инвесторам. Аналогично австралийская «Мейн эрпорт» владеет всем пакетом акций эропорта «Байкал» в Улан-Удэ, немецкая «Аллианс» — крупным пакетом акций в «РОСНО», французская «АКСА» — в «Ресо-Гарантия», бельгийский «Кредитбанк» — 95% в «Абсолютбанке». Эти доли могут быть меньшими, но зато в крупнейших российских компаниях. «Трансмашхолдинг» продал 25% своих акций французской «Альтом», а на другой его пакет претендует словацкая «Татравагонка». «Сбербанк» вообще ведет активную охоту за инвесторами, и под их контролем скопился уже 31% акционерного капитала этого «народного» банка. На выставленный на продажу пакет в 10% акций ВТБ претендуют сразу девять крупнейших банков мира, в том числе «Дойче Банк», «Дж. П. Морган», «Голдман Сакс», «Креди Сюисс» и др.)³⁶⁰.

В части оценок завод «Трансмаш» (г. Энгельс) все еще идет с молотка всего за 150 млн. долл., почти $\frac{2}{3}$ всех российских акций, проданных зарубежным инвесторам, шли в среднем на 10% ниже их рыночной оценки («Русала» в Гонконге в марте 2010 г. — на 26% ниже).

«Прочие» инвестиции нидерландского «Ай-Эн-Джи» были на деле кредитами (хотя и значительными по сумме: консорциуму «Нордстрим» — 3,9 млрд. евро, «Мечелу» — 2 млрд. долл., ВЭБу — 1,46 млрд. долл.,

«Промсвязьбанку» — 150 млн. долл., «Казаньоргсинтезу» — 200 млн. долл., «Салаватнефтегазоргсинтезу» — 1,5 млрд. руб. и т.д.). На всей же этой базе швейцарский «Илимхолдинг», наполовину принадлежащий американской «Интернейшнл пейперс», контролирует производство в стране 6% бумаги, 17% — картона, 42% — целлюлозы, реализует продукции на 46 млрд. руб. в год, имеет 28 тыс. занятых и занимает первое место в мире по запасам лесных ресурсов. Почти целиком иноинвесторам принадлежит также отечественная косметическая, пивоваренная, фармацевтическая, табачная промышленность, промышленность средств связи, производство безалкогольных напитков, автосборка, существенная часть зерновой торговли и первичной обработки продовольствия и 24,5% российской банковской системы³⁶¹.

Разумеется, при инвестиционном освоении российского рынка существует своя конкуренция, причем как с российским капиталом, так и между иноинвесторами. Немецкая «Дуглас Риволи» проиграла ее, закрыв свои фирменные магазины, «Цюрих» ошибся в прогнозах развития российского страхового рынка и списал в убытки 104 млн. долл., «Кредитбанк» вышел из капитала «Абсолютбанка». Израильская «Арома» не смогла пробиться в Россию три года назад, но в 2010 г. повторила попытку, надеясь на открытие к 2015 г. 150 своих кофеен при инвестициях в 150 млн. долл.

В целом же «западные инвесторы вкладывают деньги в Россию не потому, — отмечал журнал «Генеральный директор», — что здесь нужно работать, а ввиду сверхвысокой прибыли, которую они могут здесь иметь»³⁶², соответственно, им удается проникать даже в такие стратегические заповедники, как ТЭК: части

акций «Газпрома» принадлежат его европейским партнерам, «Роснефть» и «Бритиш Петролеум» провели частичный обмен своих акций, а «ТНК-БП» является вообще крупнейшей смешанной компанией в России.

Конечно, производственная деятельность иностранного капитала в России дает определенный эффект, пополняя предложение товаров и услуг и поддерживая, например, оформление в России современной модели потребления. Но при этом в тени почему-то остаются два принципиальных вопроса, а именно:

а) почему власть предпочитает привлечение иностранного капитала развитию отечественного предпринимательства, причем, как концептуально, так и по режиму деятельности, и

б) если Россия старается обеспечить экономическую безопасность посредством протекционистских мер на своих границах, то почему даже не ставится вопроса о защите отечественного производителя от иноинвесторов на нашей собственной территории, хотя зарубежные ТНК представляют для него еще более грозную конкурентную угрозу, выходя на наш внутренний рынок непосредственно и в обход наших протекционистских барьеров?

Понятно, что «никакой суверенной модернизации не может быть, — задает здесь вектор политике В. Сурков. — Тут я бы поставил обратную задачу. Чем более открытыми и дружелюбными мы будем и чем больше мы благодаря этому сможем получить от передовых стран денег, знаний, технологий, тем сувереннее и сильнее станет наша демократия»³⁶³. Но этот вектор, видимо, должен коррелировать с необходимостью приоритетного развития внутреннего рынка, а, главное, любое

иностранный хозяйственный в нашей стране должен быть не спонтанным, а подчиненным национальным приоритетам в развитии.

Как показывает статистика, из общего объема полученных инвестиций у нас используются около 90%, однако непосредственно в производстве — только около $\frac{2}{5}$ (основные фонды, капремонт, приобретение комплектующих), а налоги отнимают всего 1,7% этих сумм против выплат по кредитам в 7,9%. На предприятиях иноинвесторов, как правило, выше производительность и оплата труда, достаточно высокая прибыль и культура производства. Вместе с тем в отрасли, жизненно важные для России и ее модернизации (обрабатывающую промышленность, химию, машиностроение, транспорт и связь, металлургию), иноинвесторами направляется всего 26% прямых, 28% — портфельных и 46% прочих (а в среднем 40%) вложений, тогда как в сектора, представляющие преимущественно их интересы, — 74, 72 и 54% (в среднем — 60%) соответственно. Более того, если в ТЭК идет 32% прямых и 12% прочих инвестиций, то в отечественную химию — всего по 2%, в машиностроение — по 1% и т.д. «Реальность такова, что прямые вливания в России в основном ограничиваются узким спектром отраслей, сконцентрированных вокруг потребительского спроса, — отмечает эксперт консультативного агентства КПМГ Ш. Диск. — Рынки потребительских товаров и финансовых услуг, безусловно, доминируют»³⁶⁴.

Особого анализа заслуживают и портфельные инвестиции, чье «броуновское движение» никак не связано не только с приоритетами, но и с реальным сектором экономики России вообще. При слабом развитии российского фондового рынка 70% сделок на

нем контролируют иностранные дилеры, тогда как отечественные операторы вынуждены обращаться за своими заимствованиями на внешние. Сделки на нем остаются чисто спекулятивными с резкими (до 40–50 млрд. долл. за раз) набегам и уходами капиталов, обрекающие платежный баланс страны и курс рубля. «Мне грустно говорить, но, несмотря на то что иностранные инвесторы имеют довольно большую долю на российском рынке, они не думают о развитии экономики, — признавал глава российского офиса «Меррил Линч» в Москве Б. Сачер. — Их цель — заработать деньги, а не инвестировать. Причин инвестировать просто нет. Вложения в российский фондовый рынок носят исключительно спекулятивный характер... Иностранные инвесторы здесь, чтобы заработать, они никогда не станут «долгосрочниками»».³⁶⁵ «Это, по большей части, «рулетка казино», — вторит ему профессор Кингстоунского университета (Великобритания) Р. Метьюз, — а современная бизнес-модель, основанная на жадности, неустойчива в принципе»³⁶⁶.

Характерно, что многие страны, а с ними даже МВФ, в частности в своем докладе «Приток капитала: роль контроля», стали занимать в отношении портфельных инвестиций весьма осторожную позицию, склоняясь к необходимости регулирования их стихийных потоков. Такие меры ввели, например, Чили, Бразилия, Колумбия, Таиланд, Малайзия, Хорватия. «Контроль за движением капитала вполне целесообразен, — обобщал сложившуюся ситуацию эксперт МВФ Д. Родрик, — краткосрочные потоки не только подрывают внутреннее макроэкономическое управление, но и усугубляют неблагоприятные колебания валютных курсов»³⁶⁷.

Свои конкретные предложения в этом направлении неоднократно вносили российское банковское сообщество и эксперты РАН. Однако наши регуляторы остаются при этом либералами из принципа, сохраняя в движении капиталов «проходной двор» для любых спекулянтов. Между тем, совершенно ненормально, когда главным источником притока валюты (пусть даже только на какое-то время) становится не экспорт, а счет операций с капиталом, а фондовые индексы РТС и ММВБ «обваливаются» более чем в четыре раза, и до худших отметок, чем у 48 основных национальных фондовых индексов мира.

Не подлежит сомнению и то, что инокапитал вполне способен привнести с собой передовые технологии и опыт корпоративного управления. Например, «Филипс» и «Электрон» (Санкт-Петербург), сконструировав 16 срезовой компьютерный топограф, сейчас совместно работают на 64 срезовой. Французская «Сапофи-Авентис» налаживает в стране производство качественного инсулина. В Нижегородской области итальянская «Фреденберг» строит завод химволокна, «промышленная сборка» уже преобразила российский автопарк, иностранный капитал присутствует в авиастроительных объединениях «Иркут» и «Пермские моторы» и т.д. «Нужно не бояться догоняющей модернизации, когда вы используете лучшие доступные технологии и максимально сокращаете технологические разрывы, — отмечал глава РСПП А. Шохин. — С этой платформы можно стартовать, пытаясь выйти в лидеры»³⁶⁸.

При всей справедливости такой установки в целом за ней, однако, должна стоять какая-то продуманная технико-инвестиционная политика.

Например, в Индии и Японии регулярно составлялись и обновлялись перечни технологий, которые они хотели бы получить от иностранных инвесторов, причем на льготных условиях. В КНР был опубликован «Отраслевой каталог» для инвесторов, в котором объекты для инвестирования были разделены на поощряемые, разрешаемые, ограничиваемые и запрещенные. Схожие наметки разрабатываются в ЕС. Однако в России такой политики нет (кроме ограничений для «стратегических отраслей»), и потому иностранная технология внедряется у нас самотеком, часто в устаревшем виде, при одной лишь «местной» новизне, а в рамках инвестиционных льгот в страну ввозится даже подержанная техника. «В ряде случаев нам предоставлялось оборудование «вчерашнего дня» и даже бывшая в употреблении в течении 10–15 лет, — обобщает эту практику С. Нарышкин. — Таким образом, Россия оказывает более развитым странам своего рода «содействие» в замене технологического парка и модернизации производства, а сама часто остается на «задворках» инновационных процессов», утрачивая национальную конкурентоспособность»³⁶⁹. Например, титановые штамповки предприятия «Ависма» для лайнеров «Боинг» проходят в России лишь первичную механическую обработку. Нередки и случаи, наоборот, сбора отечественной передовой технологии и ученых в России с их последующим вывозом за рубеж, и такое специализированное французское бюро открылось в 2010 г. в Москве.

Противоречиво развивается и импортозамещение в исполнении иностранного капитала. Во-первых, оно явно ориентировано на потребительские товары, прежде всего потребителей класса «люкс», т.е. на эли-

ту и верхушку среднего класса. Во-вторых, сам ввоз оборудования, комплектации и иных товаров и услуг через СП уже сейчас под флагом импортозамещения формирует более половины российского промышленного импорта. В-третьих, при этом очень часто происходит замещение на рынке не столько импорта, сколько местных отечественных поставщиков (пиво, бутилированная вода, косметика, деловые услуги и даже уборка помещений).

«Пока что иностранные предприятия практически не дали прогрессивных технологически-структурных изменений, — указывают В. Иванченко и В. Иванченко. — Кредиты идут на увеличение экспорта сырьевых ресурсов и ввоз товаров потребления и продовольствия. В результате резко снизилось собственное производство продуктов и товаров в ряде инвестиционных отраслей народного хозяйства»³⁷⁰.

Наглядной иллюстрацией сказанного является ситуация с «промышленной сборкой». Российский автолюбитель давно потерял веру в ВАЗ, и в стране ныне работают или планируются едва ли не 40 сборочных линий. Но при таком их обилии совершенно нереально производить автомобили в оптимальных сериях, т.е. до 1,5 млн. машин (нынешняя российская сборочная серия у «Дженерал моторс» — 70 тыс. евро в год, у «Ниссан» — 50 тыс., «Сузуки» — 30 тыс. и даже в планах «Пежо-Ситроен» — всего 75 тыс.). Далее, ряд этих производств был основан «на костях», т.е. на производственных мощностях достаточно важных отечественных предприятий, которые в итоге были закрыты или перепрофилированы («Русский дизель» в Санкт-Петербурге, завод сельхозмашиностроения в Таганроге и др.). Только в целях «отчета перед начальством»

могла прийти в голову нелепая мысль превратить Санкт-Петербург в «российский Детройт», разместив там сразу кучу сборочных предприятий, не обеспеченных рабочей силой. Сборка ряда моделей просто перенесена в Россию («Фольксваген» из Чехии в Калугу, «Рено» — из Румынии) практически без модернизации, нормы ее местной локализации не выполняются, а в ряде проектов этого даже и не планируются³⁷¹.

Не планируется на базе ввоза инокапитала и расширение экспортной базы России, что стало ныне правилом для многих принимающих стран, и именно на этой базе уже выпускается до половины китайского промышленного экспорта. Во Вьетнаме текстиль, обувь, изделия из дерева и одежда производятся и экспортируются при 70% местной локализации и то же планируется в рыбной и нефтяной промышленности и даже в машиностроении страны³⁷². Каких-то намеков на экспортную ориентацию операций инвесторов в Россию автор пока не заметил, кроме экспорта нефти и газа на давно забытых мировой практикой полуконцессионных условиях с Сахалина. Таким образом, вопреки общераспространенной практике ТНК не включают российские предприятия в свои международные технологические цепочки, а с этим и потенциальный российский экспорт.

Наконец, в части передачи передового управленческого опыта иноинвесторы, скорее, сами осваивают российский. «ТНК-БП» (вместе с «Роснефтью», «Газпромнефтью» и «Лукойлом») была оштрафована ФАС за завышение цен на топливо сразу на 1,17 млрд. руб.³⁷³ Шведско-финская «Сонера» пыталась прибрать к рукам «Мегафон», хотя эта фирма входит в число стратегических предприятий. На 13 предприятиях «Нестле»

в России были обнаружены нарушения санитарного режима³⁷⁴. Иностранные автосборщики организовали у себя ПТУ, но ни с кем не делятся своими выпускниками и т.д.

К российским «понятиям» о бизнесе добавляется при этом собственная недобросовестная инвестиционная практика. Та же «ТНК-БП» занизила запасы Верх-Тарского месторождения (Новосибирская область) на $\frac{1}{3}$, чтобы искусственно рассчитывать коэффициент отбора нефти. При объеме продаж «ТНК-БП» в России 51,9 млрд. руб. ее затраты на разведку и разработку месторождений составили всего 85 млн. руб.³⁷⁵ Аналогично, «Эксон», удвоив бюджет на «Сахалин-1», одновременно снизила вдвое на свои производственные показатели и отчисления российской стороне³⁷⁶. На Чукотке «Кинрос голд», намыв 25 т золота, отдалась дивидендом в 800 млн. руб. и т.д.³⁷⁷

Подчас партнерство перерастает в компрадорство, когда, например, американская «Локхид» через ряд акционерных реорганизаций фактически «рулила» в Роскосмосе запуском российских ракет «Протон», попутно обсчитывая российскую казну. Разумеется, все сказанное не означает однозначно негативной оценки роли иностранного капитала в российской экономике. При недавнем общественном опросе положительно оценили работу инвесторов в России 24% респондентов-россиян, 46% остались нейтральными и только 30% были настроены отрицательно³⁷⁸. Просто процесс его привлечения в страну не должен быть всеядным и идеалистически мотивированным, а стать объектом продуманной государственной инвестиционной политики в национальных интересах, которую уже выработали и применяют большинство стран

мира. *И только вооруженные такой политикой российские предприниматели смогут реально конкурировать на равных с иноинвесторами на своем собственном рынке.*

Сказанное не означает и того, что режим допуска инокапитала в страну не надо совершенствовать. На Россию пока приходится от 0,4 до 0,8% привлечения прямых иностранных инвестиций и примерно 1% таких накопленных инвестиций в мире³⁷⁹. Наша бюрократия и правовая неопределенность, по оценкам «Прайс-Ватерхаус-Купер», обходится иностранным фирмам при инвестировании в аналог 43% налога на прибыль³⁸⁰. Поэтому из 237 опрошенных международных корпораций на российский инвестиционный рынок готовы выходить всего 12% респондентов против 18% в Бразилии, 27% в Индии и 43% в КНР. Для компаний США, Канады, Австралии и Германии на 5 удачных попыток инвестировать в Россию приходится 9 неудачных (во Франции — 3 и 5, США — 13 и 6, КНР — 22 и 9 соответственно)³⁸¹. Конечно же, это результаты конкуренции. Но это и информация к размышлению для тех в коридорах российской власти, кто занимается привлечением необходимых инвестиций не в порядке компанейщины и огульного зазывания, а грамотно, ответственно, по-государственному. Паниковать, как делают некоторые эксперты, что без поступления иностранных инвестиций и технологий невозможно обеспечить ни оживления инновационной деятельности в стране, ни ликвидации отставания в основных отраслях ее экономики³⁸², нет оснований. Есть нужда лишь в том, чтобы должным образом использовать внешний инвестиционный ресурс, грамотно вписав его в факторы роста и модернизации отечественной экономики.

2. Российская корпоративная экспансия вовне

Относительно окрепнув на отечественном рынке, российское предпринимательство постепенно переходит к экспансии на внешние рынки, причем на базе уже не только торгового обмена, но и переплетения капиталов.

Статистика экспорта российского капитала достаточно сложна и запутана. По оценке Центробанка, зарубежные инвестиции со стороны нефинансового сектора России составляли в 2009 г. порядка 45 млрд. долл. против 15 млрд. в 2000 г. (и около 320 млрд. долл. в накопленной сумме), что отводит российский бизнес на 15-е место среди крупнейших мировых трансграничных инвесторов и на 3-е — вне ОЭСР. Однако в иных источниках можно найти оценки в 75 млрд. долл. в 2007 г. А, главное, отток российского капитала за рубеж лишь частично состоит из обычных (публичных) инвестиций, а формируют увод капитала из страны и из-под российского законодательства на депозиты, в ценные бумаги и прочие структуры за рубежом ЮНК-ГАД и Банк международных расчетов соответственно, и в Базеле определяют накопленную сумму одних лишь зарубежных российских депозитов более чем в 200 млрд. долл., т.е. гораздо больше, чем Центробанк. Все виды увода капитала оцениваются Ассоциацией российских банков в накопленной сумме до 1 трлн.³⁸³

За 2010 г. Центробанк в предварительном порядке оценивал общий отток капитала из страны в 42 млрд. долл. (на 3 млрд. меньше, чем в 2009 г.), в том числе бегство капитала в 29 млрд. долл. (плюс 1,8 млрд. против 2009 г.), 58 млрд. долл. в 2009 г. и 54,4 млрд. в 2010 г. По другим оценкам, из России ежегодно утека-

ет в офшоры 30–50 млрд. долл., а до 40% активов отечественных миллиардеров зарегистрировано именно там (для сравнения: в ЕС — 10%, в Японии — 2%), что лишает отечественный фонд накопления не менее 5% ВВП в год. «Ситибанк» считает, что в зарубежные активы вложены до 12% объема ликвидных средств состоятельных россиян, в т.ч. 38% этих вложений остается на депозитах и в наличной форме, 32% обращаются на фондовом рынке и еще 35% вложены в ценные бумаги. Чаще всего это акции и облигации ведущих компаний и банков, а на бирже — срочные контракты. При этом 60% владельцев (ответы могут повторяться) объясняют такое перемещение их средств соображениями деловой надежности зарубежного размещения, 48% — уходом от российских рисков и 43% — необходимостью иметь личные резервы и т.д.³⁸⁴ Но во всех указанных случаях российские деловики перерождаются из национальных предпринимателей в международных рантье.

Если это так, то такой отток начинает уже серьезно влиять на весь воспроизводственный процесс, заодно превращая Россию в донора мирового сообщества, хотя официально она выступает как заинтересованная принимающая страна.

Отделяя производственное корпоративное внешнее инвестирование от разного рода утечек капитала, его целями можно определить создание за рубежом собственной сети маркетинга (без чего невозможен экспорт готовой продукции), приобретение дополнительных ресурсов сырья, участие в международном производстве и поиск за рубежом передовых технологий и управленческого опыта.

Так, «Роснефть», владея 14 бункерованными терминалами в России, создает такой бизнес в Сингапуре, а «Лукойл» уже имеет сеть своих заправок в ЕС, США и странах СНГ. В части ресурсов тот же «Лукойл» выиграл в Иране тендер на освоение нефтяного месторождения Западная Курна (при расчетной интенсивности добычи в 48 раз выше, чем в России), нашел нефть в Гвинейском заливе у берегов Ганы и Кот д'Ивуара и на новых площадках в Казахстане и Узбекистане. «Газпромнефть» приступает к разработке месторождения Элефант в Ливии. Структуры предпринимателя В. Кехмана создали совместно с продовольственной корпорацией Венесуэлы банановые плантации для экспорта в Россию. «Русгидро» покупает свой первый зарубежный актив – 51% акций вьетнамской ГЭС «Дандрин». Вместо экспорта сырой нефти российские нефтяники построили или купили за рубежом 12 НПЗ (5 – «Лукойл» в Италии, Нидерландах, Румынии, Болгарии и на Украине, 3 – «Газпромнефть» в Италии и Сербии, 2 – «Зарубежнефть» в Боснии и по одному – «ТНК-БП» на Украине и «Сургутнефтегаз» в Венгрии). После утери многих своих активов за рубежом (Бельгия, Финляндия, Германия, Латинская Америка) «АвтоВАЗ» также начинает постепенно восстанавливать зарубежную сеть маркетинга, создав сборочные заводы в Египте, Турции, Эквадоре, Уругвае, и то же планируется сделать в Великобритании, Казахстане и Узбекистане. «Тракторные заводы» будут собирать сельхозтехнику в Нигерии, «Ренессанс Групп» – строить новый пригород «Татусити» в Найроби (Кения). Становится реальностью сеть из 27 тыс. супермаркетов (40% акций у российского предпринимателя Г. Фетисова) в КНР и т.д.

Таким образом, из экзотики российское инвестиционное предпринимательство за рубежом становится органичным элементом глобализирующейся мировой экономики, и хотя чопорные и консервативные англичане в половине своих ответов на анкету журнала «Экономист» все еще не считают наши корпорации за рубежом (кроме «Аэрофлота», «Газпрома» и «Лукойла») своими конкурентами мирового класса, журнал все же предпочел озаглавить данный отчет словами «Русские идут!» Постепенно диверсифицируется и структура этих инвестиций: половина их вложена в ТЭК, $\frac{1}{4}$ – в металлургию, 11% – в транспорт, 8% – в телекоммуникации и розничный бизнес, но, к сожалению, всего 1% – в машиностроение, агрохимию и производство электроэнергии³⁸⁵.

Такая структура видится как клише от распределения капиталовложений в собственной стране, и потому российские иноинвесторы самостоятельно или по подсказке властей ищут доступа и к более высоким технологиям. Особенно активной эта погоня стала в кризисный период, когда многие технически передовые зарубежные фирмы оказались в сложном финансовом и конкурентном положении. Например, «Норильский никель» купил исследовательский центр в Австралии, «Северсталь» – во Франции, «Мечел» – в Румынии. Однако такие покупки пока не принесли крупных научно-технических дивидендов. «Северсталь» купила «ПСС Коал» (США), «Газпром» – 51% акций сербской «НИС», «Лукойл» – еще 700 бензokoлонок в Турции и т.д. Конечно, «Северсталь» сэкономила при покупке 380 млн. долл. и НЛМК – 50 млн. долл., но технически эти приобретения не выходили на наукоемкий уровень³⁸⁶.

Достаточно спорным оказывается и сам лозунг приобретения новой технологии через слияния и поглощения за рубежом. Такая технология обычно патентуется и остается в исключительной собственности прежних владельцев и может вообще не передаваться новым. Например, ВТБ, имея на руках 6% акций высокотехнологичного авиакосмического концерна ЕАДС, не получил от него никаких уникальных технологий и даже не имеет своего места в Совете директоров. То же было бы очевидным, если бы «Сбербанк» смог приобрести европейские активы «Дженерал моторс», хотя стратеги банка об этом, похоже, не догадывались.

В управленческом плане наши инвесторы склонны следовать той же модели, что и в России, а именно: по возможности приобретать предприятия целиком или мажоритарные пакеты акций, коль скоро это возможно. Так, «Северсталь» купила все 100% акций американских «ПСС Коал» и «Спарроу Поинт», обеспечив себе этим по 8% контроля над американским рынком по их производственной специализации, «Мечел» — 95,69% акций британской «Ариэль» (и 15% рынка)³⁸⁷. Но правилом пока остается партнерство с местными фирмами, пусть даже миноритарное. Таковым является, например, НПЗ в Флиссенгене (Нидерланды), в собственность которого вошел «Лукойл». Наш «Институт стволовых клеток» удовлетворился 25% акций немецкой «Симбиотек» и т.д.

Во многом это объясняется достаточно острой конкуренцией за ценные активы на мировом рынке, к которой готовы далеко не все наши инвесторы. По мнению А. Кузнецова, лишь треть из полусотни ведущих российских компаний можно отнести к реальным ТНК. «Фосагро» не смогло купить канадскую «Поташ»

даже за 410 млн. долл., хотя сама оценивается в 9–10 млрд. долл. «Северсталь» не получила свою долю в люксембургском «Арселор», «Сбербанк» — в «Опеле», «Вымпелком» — в сетях связи в Пакистане и Бангладеш, а у «Роснефти» на рынке бункеровки в Сингапуре было 80 конкурентов, в том числе такие, как «Бритиш Петролеум», «Шела», «Эксон-Мобайл», «Шеврон» и даже «Лукойл». При этом возникают еще и межкорпоративные конфликты интересов, например, «Северсталь», ММК и «Мечел» совместно топили таганрогский металлургический завод при антидемпинговом расследовании по трубам в комиссии ЕС.

Нередко российских инвесторов подводят недостаток опыта или излишние амбиции, например нетрудно было просчитать позицию правительства ФРГ по сохранению в предвыборный период занятости на заводах «Опель» в национальных руках без передачи их «Сбербанку»; конечную победу «Миттал» над «Северсталь» за контроль над «Арселор», которая не провела должной предварительной работы с акционерами; надолго оставались запутанными отношения между «Полюс золото» и «Казахголд» по поводу их СП; «Сургутнефтегазу» стоило бы сначала упорядочить свои позиции в регистре акционеров венгерской «Мол» и только потом претендовать на участие в общем собрании и в управлении этой фирмой; «Русал» не смог должным образом подготовить информацию по иску «Корбье», не принятому поэтому судом и т.д.

Однако прежде всего конкурентоспособность российского бизнеса при зарубежных инвестициях, поглощениях и слияниях определяется его слабостью финансовой базой, а также отсутствием государственной поддержки, которую в изобилии получают

наши конкуренты. Даже при мизерной господдержке отечественного экспорта российские инвестиции за рубежом остаются вообще без поддержки и защиты. Главное же, при преобладающей «стерилизации» отечественной ликвидности, заоблачной ставке кредита и практическом отсутствии в стране «длинных денег» российские иноинвесторы вынуждены опираться в своей деятельности почти исключительно на международный финансовый рынок, который менее благосклонен к россиянам, чем к местным предпринимателям³⁸⁸.

Нередко вместе с новоприобретенной собственностью наши предприниматели получали и головную боль. Например, для «Лукойла» одесский НПЗ не только оказался изначально убыточным, но и дискриминировался «Укртранснефтью» через изменение маршрутов поставок (+6 долл. на тонну) сырья, дважды вставал на ремонт, уплачивал повышенные акцизы, обвинялся в контрабанде и т.д. В результате такой «оранжевой осады» сеть заправок «Лукойла» на Украине в разгар «майдана» составляла всего 186 станций³⁸⁹. Несмотря на дружественные политические отношения, российско-венесуэльское СП «Хунин-6» (местная ПВСА и «Роснефть», «Лукойл», «ТНК-БП», «Газпромнефть» и «Сургутнефтегаз») живет в обстановке постоянного пересмотра инвестиционных соглашений³⁹⁰. В Иране «Лукойл» вынужден был выйти из проекта «Анаран» под угрозой американских санкций. Явно антироссийским выглядит и «третий либерализационный пакет» по газу и электроэнергии ЕС, а Лиссабонский договор вообще содержит положения о возможности применения к российским капиталовложениям разрешительного порядка и отказа от «дедушкиной

оговорки». Наш «Атомредметзолото» был готов отдать за контрольный пакет акций американской «Юраниум-1» свои казахские активы +610 млн. долл., но сделка была запрещена администрацией США³⁹¹. Раздавая антикризисную помощь, английское правительство исключило из нее филиал «ГАЗ» — фирму «ЛДВ», хотя она была резидентом страны и имела такое право³⁹² (некоторым британским компаниям, оперирующим в России, такая помощь была оказана). В ФРГ верфи «Хапаг-Ллойд» получили ту же помощь, но имеющая в себе российский капитал верфь «Ваден» — нет³⁹³. В. Вексельберг был безосновательно оштрафован на 40 млн. шв. франков за нечеткость в отчетности, и этот конфликт пришлось разрешать на межгосударственном уровне и т.д.³⁹⁴

Такие решения властей (и предвзятые, и диктуемые недостаточным опытом наших инвесторов) также объективно толкают их на статус рантье или операций в офшорах и других небольших странах с благоприятным инвестиционным режимом, через которые подчас уже легче передислоцироваться на сопредельные, более привлекательные рынки. Не случайно в первую пятерку и экспортеров капитала в Россию, и экспортеров капитала из нее входят практически те же страны, а именно: Кипр, Нидерланды, Виргинские острова и Люксембург.

Принципиальной новинкой последних 10–15 лет, наконец, стало частичное превращение международных инвестиций из частных в государственные, прежде всего за счет создания в 35 странах (включая Россию) суверенных инвестиционных фондов, размещающих избыточные доходы этих государств как в государственные, так и в частные иностранные ценные

бумаги и иные объекты. Россия обычно вкладывает свой стабилизационный фонд и золотовалютные резервы в государственные казначейские бумаги США, а также бумаги международных организаций, включая Стабилизационный фонд ЕС. Многие другие страны, имеющие суверенные инвестиционные фонды (Норвегия, ОПЕК, Сингапур и др.), размещают их также в частные корпоративные ценные бумаги или используют для инвестиций.

Учитывая размах, с которым стали оперировать суверенные фонды, во многих странах начали ограничивать их деятельность по объемам, отраслям или индивидуальным объектам возможного поглощения. «Громадные накопления резервов в иностранной валюте не есть атрибут рынка, — возмущалась по этому поводу «Файненшл таймс», — это продукт государственной политики. Извинительные вначале как страховка от внешних шоков, эти накопления ныне ушли гораздо дальше от своих первоначальных целей... и в высшей степени нежелательны». «Они, — продолжает газета в другом своем номере, — рассматриваются в западных странах с большим подозрением и даже с долей истерии... и потому должны следовать хотя бы минимальным стандартам отчетности, с тем чтобы сдержать их присутствие в секторах экономики, жизненно важных для наших национальных интересов»³⁹⁵.

Коль скоро Россия вкладывается в государственные ценные бумаги принимающих стран, а не в хозяйственные структуры, каких-либо претензий в наш адрес как подобного специфического инвестора пока не высказывалось. Однако при этом возникают три проблемы, прямо затрагивающие российские интересы.

Во-первых, накопленные резервы и фонды в нашем случае аккумулируют не только нефтяные сверхдоходы, но и существенную часть отечественной ликвидности, «сжимаемой» Минфином под лозунгом борьбы с монетарной инфляцией, что, как уже отмечалось, фактически лишает отечественный бизнес «длинных денег», а этим и возможности модернизации. В предкризисный период подобная «стерилизация» отнимала у экономики каждые три эмитированных рубля из четырех. Шел как бы принудительный государственный экспорт отечественного капитала, причем в дефиците оказывались также и оборотные средства. Если в 1990 г. последние на $\frac{3}{4}$ состояли из материальных, 18% — денежных, 6% — дебиторских, то в 2008 г. эти средства распались в пропорциях 33,6:4,3 и 40, что равносильно деформации воспроизводственного процесса на уровне предприятий.

Во-вторых, такой принудительный экспорт капитала из страны был и является разорительным сам по себе. Доходность от наших зарубежных госразмещений составляет по максимуму 2,03% по бумагам в долларах и 1,06% в евро, а это означает, что все такие накопления отдаются на съедение инфляции и одновременно подпитывают кредитные рынки других государств путем перераспределения попавших к ним в руки российских госфондов.

В-третьих, лишив ликвидности собственный бизнес и вытолкнув его на зарубежный кредитный рынок, такая политика вызвала стремительный рост внешнего корпоративного долга страны (до 500 млрд. долл. в 2010 г.), тем более что наши корпорации вынуждены были занимать там средства под 6–10%. «Финансовую политику, когда одни и те же объемы денежных

средств ввозятся в страну дороже, чем вывозятся, — резюмируют эксперты ЦВЭИ, — эффективной никак не назовешь»³⁹⁶. «Невозможно добиться значительного экономического роста, — поддерживает эту точку зрения А. Бельчук, — без серьезного уменьшения истощающего российскую экономику оттока капитала»³⁹⁷.

Выстроенная Минфином конструкция «стерилизация против модернизации» уже привела к более глубокому провалу России в ходе кризиса, чем в других странах. В отличие от них, послекризисное восстановление российской экономики также идет на ограниченном финансовом пайке при апатии внутреннего рынка и без технического прогресса во главе, как требует любое такое восстановление.

И если за рубежом ультралиберальные идеи уже выветрились из коридоров власти, в России они все еще правят бал.

3. Инфраструктура для бизнеса

Современная инфраструктура выступает как целостная несущая хозяйственная конструкция, объединяя в себе транспорт, связь, информатику, финансовую систему и институты подготовки кадров. Обслуживая все эти сферы, она одновременно сама является полем самостоятельного предпринимательства и кроме производственного и финансового ресурсов представляет собой в части транспорта и связи еще и пространственный ресурс, а в сфере образования формирует человеческий капитал. Именно поэтому эта сфера развивается, как правило, быстрее производства, хотя и медленнее сферы услуг.

Главным звеном в инфраструктуре России остается *транспорт*. Экономически он призван обеспечить максимум грузопассажирского оборота при максимуме загрузки и минимуме транзакционных издержек, что является основной задачей современной логистики³⁹⁸.

Ввиду размеров и климата страны, ее экономической географии, а также несбалансированности развития различных видов транспорта (особенно при мультимодальных перевозках) в России исторически доминируют всепогодные железные дороги при заметно меньшей роли морских и речных перевозок, авто- и авиатранспорта. Кроме того, в транспортной сети противоречиво переплетаются естественные монополии («РЖД», порты, трубопроводы) и «рассыпная» приватизационная либерализация в остальных ее видах.

Таблица 4

Грузооборот российского транспорта
(млрд. тонно-километров)

	1992 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2009 г. (%)
Трубопроводный	2146	1916	2474	2246	50,5
Железнодорожный	1967	1373	1858	1865	42,0
Автомобильный	257	153	194	180	4,0
Морской	405	122	60	97	2,2
Водный	136	71	87	53	1,2
Воздушный	1,8	2,5	2,8	3,6	0,1
Всего	4913	3638	4676	4445	100

Источник: «Россия в цифрах, 2010». С. 288–289.

Учитывая, что оборот транспорта обычно опережает рост ВВП, обратная ситуация с ним в России вызывает тревогу и свидетельствует о все том же отставании в развитии внутреннего рынка страны, если не о его дезинтеграции в условиях естественного монополизма перевозчиков, помноженного на частный, и о техническом неблагополучии в состоянии основных фондов транспорта.

На долю *железных дорог* в России (при их эксплуатационной длине в 85 тыс. км и с объемом погрузки свыше 1 млрд. т) приходится 40% всего грузопассажирского оборота страны, 11% ее производственных фондов и 2,5–3% ВВП, а в части внешнеторгового оборота и транзита они выходят на 30 погранпереходов³⁹⁹.

Однако по тем же причинам наша страна занимает последнее место среди 12 стран с наиболее протяженной железнодорожной сетью по ее плотности (5,1 км на 1 тыс. м² против 17,5 км в ЕС; 22,7 – в США и 73,1 – в Японии). Более того, эта сеть сократилась за последние 20 лет на 8 тыс. км (по 30% основным грузонапряженным направлениям), остается перегруженной, из нее практически выпадают Восточная Сибирь и Дальний Восток (всего 13,8% эксплуатационной длины), и тормозит международный транзит (8–10% загрузки морских портов России и 1% грузооборота Транссиба), что особенно болезненно воспринимается странами СНГ⁴⁰⁰.

И до сих пор это артерии перевозки, прежде всего сырья и полуфабрикатов (более 60%, в т.ч. 24,9% – каменный уголь; 11,6% – стройматериалы; 5,8% – черные металлы и т.д.), причем при рекордной про-

тяженности адресования грузов как сырьевых, так и промышленных⁴⁰¹.

Технически материальная часть железных дорог устарела (износ до 60%), часть вагонного парка пополняется за счет импорта (и лизинга). Такие транспортные ТНК как «Альстом», «Сименс», «Хитачи» (Япония), «Бомбардье» (Канада, Швейцария), затрачивают на НИОКР ежегодно более чем 300 млн. каждая, что вдесятеро больше всех российских отраслевых предприятий. Запаздывает обновление рельсового пути, слаба диспетчеризация, особенно при мультимодальных перевозках. «На юге России, – комментирует такую ситуацию эксперт ТПП России Ю. Кокра, – необходимо объединить усилия автомобильных перевозчиков, портовиков и железнодорожников для создания в крупных транспортных узлах (Новороссийск, Ростов-на-Дону и Астрахань) современных интермодальных логистических центров, обладающих в режиме реального времени информацией обо всех составляющих транспортного процесса необходимыми полномочиями по координации грузопотоков и соответствующей материально-технической базой (накопительные терминалы, резервные площадки, передвижной состав и т.п.)». Но воз пока остается там же, ввиду того что транспортники различных подотраслей конкурируют между собой, и, например, даже замерзающие Новороссийск и Туапсе то работают при недогрузке, то на пределе своих возможностей. Коммерческая скорость продвижения грузов по российским железным дорогам недопустимо низка, и в итоге российские экспортеры теряют примерно 1% на стоимости поставок за каждый день просрочки от ворот завода до порта⁴⁰².

Однако главным злом российских железных дорог является монополизм «РЖД», превращающей свою естественную монополию, призванную работать как провайдер льготных государственных услуг, в эгоистично-коммерческую, и, следовательно, в тормоз развития отечественной логистики. Несмотря на бравадные заявления «РЖД» и ежегодный рост тарифов, в корпорации не сократился, а даже вырос вдвое по сравнению с 1989 г. «порожний пробег вагонного парка, — суммирует «эффективный менеджмент» «РЖД» эксперт ГПП России В. Ефимов, — не снизились совокупные транспортные издержки в себестоимости тарифов. Не построен механизм тарифообразования, стимулирующий развитие рыночных отношений и конкуренции за счет соревновательности по ценам и качеству услуг... парализовано главное из достоинств рыночной экономики — увеличение прибылей не за счет гонки цен, а за счет технического прогресса. Наличие «огромного числа — 2,2 тыс. новых частных владельцев вагонного парка, имеющих свои корпоративные интересы, не только не приблизило решение главной задачи, поставленной реформой, — формирование единой транспортной системы, — но и значительно осложнила ее реализацию»⁴⁰³.

Действительно, доля транспортных издержек составляет в России 15–20% против 7–8% в странах ОЭСР, по цементу — 30% стоимости стройматериалов, железной руде — 58–60%, готовых изделий — не менее 20%. В 2006 г. тариф на пробег грузового контейнера из порта Восточный до Финляндии был повышен сразу на 30%. У «Уралкалия» на железнодорожный тариф в 2009 г. пришлось 28% всех коммерческих расходов, а предполагаемая унификация тарифов может добавить

(хотя фирма пользуется только собственным парком вагонов) к этому еще 60%. У «Русала» при определенных условиях перевозки в контейнерах оказываются дешевле, чем сырьем навалом, но порты нашего южного Приморья способны обработать только 1% потенциального потока контейнерных перевозок и т.д.⁴⁰⁴ Конечно, здесь отличаются нерасторопностью и ряд других перевозчиков. В 2009 г. порожними вернулись к владельцам 541 тыс. вагонов минудобрений, в том числе 164 тыс. — в международном сообщении. Однако в целом с учетом перспективы отмены субсидий на некоторые перевозки «РЖД» работает не на «сшивание» российского хозяйственного пространства, а на его разрыв, и не случайно его тарифы (изолированные от иностранной конкуренции, где они ниже в среднем на 30%) растут на фоне снижения тарифов на морские перевозки (где такая конкуренция есть) и стабильности речных.

Есть основания предъявить «РЖД» претензии и в ограничительной деловой практике. Атомизированные 2,2 тыс. частных вагоновладельцев конечно же следуют в своей коммерческой политике лидеру — «РЖД», в вагонах которого перевозится более 50% всех грузов. Отсутствие в Европейской части России свежемороженой рыбы, например, легко объясняется ценой ее на рейде Владивостока в 15 руб/кг⁴⁰⁵ при цене после ее закладки в холодильник и перевозки «Рефсервиса» в 48–50 руб/кг. Для сравнения: директивные органы СССР систематически добивались того, чтобы транспортные тарифы корреспондировали с уровнем заработной платы населения. Сам же грузооборот рос пропорционально ВВП, хотя он сейчас отстает от это-

го роста и, следовательно, не обеспечивает его необходимой логистикой.

Отстающим участком экономики и внешней торговли России остается *морской транспорт и порты*. Лишившись в ходе приватизации (и прямого расхищения) основной части торгового флота, страна самостоятельно вывозит за рубеж всего 5% внешнеторговых грузов. Сказалось и то, что, утратив статус мировой морской державы (каковым был СССР), Россия потеряла многие порты на западе страны, превратившись, по сути, во внутриконтинентальную, полуизолированную территорию. Конечно же эти ограничения постепенно преодолеваются. Ныне в России работают 64 порта (из них 34 внешнеторговых) при грузообороте в 500 млн. т (что больше, чем во времена СССР), и она находится по этому показателю на 8-м месте в мире (после КНР, США, Японии, Великобритании, Австралии, Италии и Нидерландов). Во многом преодолена и сложившаяся постсоветская транзитная зависимость от товаропотоков через порты Украины и Прибалтики (их доля в общей морской перевалке внешнеторговых грузов сократилась с 50,7% в 1992 г. до 16,6% в 2010 г.). Несколько пополнился морской флот и построены порты Усть-Луга (в том числе с паромом на Калининград и ФРГ) и Приморск⁴⁰⁶.

Однако портовое хозяйство страны и ее морской флот остаются в неудовлетворительном состоянии. Так, наш флот практически ушел из международных линейных перевозок (где господствуют 4 европейских и 6 азиатских компаний, особенно в перевозке контейнеров), мировой балкерный флот контролируется перевозчиками из КНР, Южной Кореи, Тайваня, Турции, Сингапура, Индии, ОАЭ и Таиланда, танкерный

– Китая, Сингапура, Саудовской Аравии, Южной Кореи, Индии, Ирана, Малайзии, Тайваня, ОАЭ, Кувейта, Турции, Индонезии и Бразилии. Крупнейшие судоверфи сконцентрированы в Южной Корее, КНР, Тайване и на Филиппинах, классифицированные общества судостроения – в Великобритании, Германии, Италии, КНР, Южной Корее, Норвегии, США, Франции и Японии, компании взаимного страхования судов – в Великобритании, США, Скандинавии, разделка старых судов – в Бангладеш, Индии, КНР, Пакистане и Турции. Среди этих стран Россия более или менее представлена лишь в танкерном флоте, классифицированных обществах и комплектовании экипажей⁴⁰⁷.

Только 10 российских портов могут принимать суда дедвейтом свыше 50 тыс. т, а суда дедвейтом свыше 150 тыс. т Мурманск, Санкт-Петербург, Калининград, Высок, Туапсе, Усть-Луга, Астрахань, Архангельск расположены на мелководье при ежегодном объеме дноуглубительных работ в 500 млн. руб. Незамерзающими остаются лишь Новороссийск, Калининград, Туапсе, Мурманск и порты Дальнего Востока. При потеплении чуть приоткрылся Северный морской путь, но пока он работает практически в западном направлении с объемом перевозок всего в 1,5–3 млн. т (хотя 30% грузов для Чукотки проходят уже в восточном направлении). Главное же, отстает организация работ в самих портах. Российскому экспорту на прохождение к порту и оформление формальностей требуется 29 дней (КНР и Чили – 20, ЕС – 10 дней). Само портовое оформление в контейнерах в Санкт-Петербурге занимает 8 суток (в Гамбург – 3, в Хельсинки – 1 сутки)⁴⁰⁸. Строительство терминалов все еще идет с упором на массовые и сырьевые, а не генеральные грузы.

Сказывается и то, что десятилетиями российские порты развивались стихийно. Остаются и разрывы в мощностях перевалки грузов и пропускной способности пролегающих к ним железных дорог. Так, порт Ванино при возможности обрабатывать 25 млн. т грузов в год может пропустить через свои подъездные пути только 14 млн. т при задержке обработки грузов на 40–50 суток. Находящаяся на слуху Усть-Луга переваливает всего 11 млн. т в год, втрое уступая по этому объему Риге и Таллинну, а подавляющая часть импортных автомобилей разгружается не здесь, а в портах Финляндии⁴⁰⁹. Еще проблемнее ситуация в рыболовстве, особенно на западе страны, где из 96 рыбных портов ЕС, Норвегии, Исландии и России атлантический улов обрабатывается всего в трех российских портах.

Наконец, для обеспечения нормального международного судоходства наш флот нуждается в многочисленных сопутствующих услугах. В частности, грузы с Транссиба ушли на Индийский океан и Суэц не только из-за неконкурентных тарифов, но еще и потому, что «контейнер, изготовленный в Китае и наполненный товарами из Восточной Азии, экспортируется через местный порт, портом оперирует концессионер из Дубая, он использует краны, собранные в Малайзии, и программный продукт, разработанный в Бельгии. Контейнеровоз, построенный в Южной Корее, находится в собственности немецкого инвестиционного фонда, управляется кипрской компанией, оператором при этом является датский перевозчик, а судно несет флаг Панамы, — описывает такую сеть глобализации морских перевозок Т. Хузиятов. — Судно сертифицировано классификационным обществом из США, экипаж сформирован из граждан Филиппин... Судовой агент в

порту принадлежит к норвежской сети, экспедитор — из Швейцарии, компания взаимного страхования — из Великобритании. По пути в Голландию судно платит сбор за прохождение Суэцкого канала Египту и бункруется топливом в Испании, применяет правила Международной Морской организации, чтобы избежать разлива топлива у берегов Франции и т.д.»⁴¹⁰. Ранее такая комплексная сервисная система обслуживания советского морского флота существовала, но ныне ее еще предстоит воссоздать.

Остается, наконец, проблема создания собственного флота газовых танкеров, которые пока заказываются по импорту с рассрочкой поставок до 2014–2015 годов, но которые крайне необходимы стране и для отражения конкуренции СПГ нашему трубопроводному экспорту, и для освоения газовых запасов Арктики, ибо в потенции только с Ямала возможны такие перевозки размером до 16 млн. т.⁴¹¹

Трубопроводный транспорт остается пока единственным, достигшим показателей советских лет. При длине магистральных трубопроводов в 231 тыс. км он уверенно обслуживает российский энергоэкспорт и основные промышленные центры страны. Вместе с тем медленно идут газификация территории, развитие внутренней сети трубопроводов отстает от экспортной, их сети в Европейской части и Западной Сибири не состыкованы и слабо развиты на востоке страны. В части экспорта трубопроводы в состоянии обеспечить российское энергетическое доминирование на рынке ЕС, но газ и нефть поступают по ним к конечным потребителям через 3–5 транзитных стран, которые в этом случае, как справедливо отмечает И. Могилевкин, «становятся своего рода странами-доминантами

по отношению к России», особенно в свете ограничительных мер ЕС, и потому «фактически Россия уже не полностью свободна в эксплуатации своего собственного пространства»⁴¹².

В самостоятельную проблему превращается и транзит среднеазиатского и каспийского газа и нефти через территорию России. В интересах стабильности евразийского рынка для этого предпочтительно сохранять одноканальный экспорт газа и единую диспетчеризацию нефтеэкспорта. Однако и ряд стран-производителей и ряд потребителей пытаются продублировать эти транспортные коридоры, переместив их вонне территории России (нефтепровод Баку–Джейхан, газопровод «Набукко»). Кроме излишних технико-экономических затрат это развязывает еще и конкуренцию на транзитных путях, однозначно ведущую не к эффективности транспортировки, а к повышению отпускных цен стран-производителей. Видимо, сложившийся евроцентризм (85% нефтегазовой экспортной инфраструктуры России сосредоточено на европейском направлении) должен иметь свои разумные пределы, и, стремясь к стабильности поступления российского топлива в ЕС на договорной основе, стране пора отдать приоритет развитию этой инфраструктуры также и в направлении Азии, равно как выработать формулу создания эффективного общего рынка топлива в рамках реинтеграции хозяйственного пространства СНГ.

Развитие *автомобильного* транспорта также определяется размерами страны и возможностями отечественного дорожного строительства и автостроения. Протяженность автодорог в России за последние 20 лет выросла с 902 тыс. км до 982 тыс. км, однако до-

рожная сеть остается пока разобщенной и делится на три неравнозначные по качеству и обслуживанию части: 47 тыс. км федеральных дорог (более-менее финансируемых из федерального бюджета), 500–600 тыс. км региональных дорог (финансируемых по остаточному принципу) и остальные (местные) дороги, практически не финансируемые никак. На все эти строительные работы ассигнуется всего 0,9% ВВП против 3,5–4,5% в странах ОЭСР⁴¹³, хотя с учетом климатических условий себестоимость автоперевозок на севере России в 5–10 раз превышает ее на остальной территории страны (и 1,5 раза в целом по стране по сравнению со странами ОЭСР). Между тем «экономия» каждого доллара на содержание дороги, по оценке МБРР, увеличивает себестоимость перевозок на 2–3 долл. При преобладании короткопробежных поездок становится минимальным и автомобильный транзит через территорию России, составляющий ныне всего 0,01% грузооборота⁴¹⁴.

К сожалению, кроме большегрузного КАМАЗа и мини-транспортной «Газели» страна пока не имеет в своей линейке остальных типоразмеров грузовиков и практически целиком зависит от импорта (лизинга) автопоездов международного сообщения и современных междугородних автобусов. Стоимость дорожного строительства сильно завышена. «Нормативно-законодательную базу можно назвать отсталой, отчаянно устаревшей, – отмечал президент объединения отечественных перевозчиков «Аспор» А. Малов. – На дорогах, с одной стороны, до сих пор применяют еще советские СНиПы и ГОСТы со слабо отвечающими действительности корректирующими коэффициентами, а с другой – из-за этого в строи-

тельстве дорог зачастую невозможно применять инновационные материалы и технологии, потому что на них СНИПов и ГОСТов нет»⁴¹⁵. Российское автостроение пополняет транспортный парк в основном легковыми автомобилями на базе импортной «отверточной» сборки, а российское транссибирское автомобильное сообщение было обеспечено лишь в 2010 г. Добавляет проблем также и постоянный рост стоимости топлива, в том числе из-за картельных акций его производителей. В части автопарка из 39 млн. автомобилей только 14 млн. являются грузовиками при среднем сроке их эксплуатации 13 лет (в международных перевозках – 6–7 лет), только 29% из них работают на бензинах Е-3 и выше, в эксплуатационных расходах преобладает топливо (35,7% против 20% в ЕС).

Только 5% (и 150 предприятий) наших международных автоперевозчиков работают на базе многосторонних разрешений ЕКМТ (т.е. без ограничения числа рейсов и транзита на срок разрешения) при коммерческой скорости перевозок 360 км в сутки (в США – 1200–1400 км) ввиду качества дорог, простоев, формальностей и отсутствия мультимодальных транспортных узлов. Как следствие 2/3 международных автомобильных перевозок для России (из общей их стоимости в 5,2 млрд. долл.) выполняют иностранные перевозчики, прежде всего из стран ЦВЕ. А географически 17,6% их объема идет (ввиду большей безопасности и лучшего обустройства границы) круглым путем – через Финляндию; и только 14,8% – на Беларусь; 9,5 – Польшу; 9,0 – Украину; 7,7 – Литву; 6,6 – ФРГ; 4,8 – Казахстан; 4,4 – КНР; 3,7 – Латвию и 2,9% – Эстонию⁴¹⁶.

В итоге предпринимателям пока остается ожидать итогов работы ГК «Автодор» на базе возврата дорожного налога. Но, похоже, власть здесь больше озабочена переводом ряда основных магистралей на платное использование, что будет равносильно созданию здесь еще одной естественной монополии.

Хотя основные *реки* России текут в меридиональном направлении, а основные товаропотоки формируются в основном в широтном, водный транспорт страны крайне важен (а подчас и безальтернативен) на значительной части ее территории. Однако, несмотря на это, внутренние водные перевозки примерно в 50 раз дешевле автомобильных и железнодорожных, по рекам России осуществляется всего 1% ее общего товарооборота (в ЕС – 12% с перспективой до 18%). Речной флот практически не пополняется и не модернизируется, в нем крайне мало судов типа «река-море», способных работать на ближних экспортных перевозках. Многие гидрографические сооружения находятся в аварийном состоянии.

Авианперевозки сдерживаются отсутствием отечественных воздушных судов для модернизации устаревшего авиапарка, и она идет в основном через лизинг импортной (причем подержанной) авиатехники. Даже при своих ограниченных ресурсах Государственная объединенная авиастроительная корпорация грешит созданием их конкурирующих моделей («Суперджет», «МС-21» и др.). Значительная часть авиатехники, «рассыпанная» в ходе бездумно проведенной приватизации отрасли по десяткам мелких фирм, должным образом не обслуживается. Основная часть устаревшего отечественного авиапарка не допускается в зарубежные аэропорты (кроме чартеров на провинциальные

аэропорты). Кроме «Аэрофлота» остальные авиатранспортные предприятия не допускаются в международные альянсы перевозчиков. Наконец, внутренние тарифы на авиаперевозки, давно уже превысившие международные, рвут на части воздушное пространство страны так же, как «РЖД» делает это на земле. Между тем практика показывает, что удешевление вдвое авиабилетов на популярных направлениях ведет к росту пассажирооборота вчетверо.

Кроме техники, развитие российских авиаперевозок сдерживает быстрое сокращение их наземной базы, в первую очередь числа аэропортов. С 1991 г. их число сократилось с 1,4 тыс. до 328, причем опорная сеть, на которой строится все воздушное сообщение страны, состоит всего из 115 аэропортов, из которых международным нормам отвечают десять (в США действуют 14,5 тыс. аэропортов, в Германии — 5 тыс., в Бразилии — 3,5 тыс.).

В итоге по уровню авиамобильности Россия входит в первую десятку стран мира. И хотя в стране действуют ряд высокоприбыльных аэропортов (Сочи — 2,5–3 млрд. руб. в год, Домодедово — 13 млрд. при норме рентабельности в 43%), сами аэропорты зарабатывают в основном на перепродаже топлива авиакомпаниям и на портовых сборах, которые в России (не очень понятно, за какие услуги) остаются одними из самых высоких в мире (10–30% от стоимости авиабилета). Как следствие, остальные аэропорты и отсталая авиатехника фактически держат в транспортной блокаде до 2/3 территории страны.

Наконец, развитие сети аэропортов и их модернизация остаются крайне дорогостоящими, в частности из-за техники наших торгов на строительство. При

примерно том же климате и цене земли реконструкция Внукова стоила 187 млн. евро в расчете на 1 млн. пассажиров (тогда как в Загребе — 64 млн., Хитроу — 133 млн.), т.е. в 1,5–3 раза дороже⁴¹⁷. Существенно сократилось и число международных рейсов российских авиакомпаний, которые ныне практически не покрывают Африку, Латинскую Америку и Океанию.

Таким образом, состояние российской транспортной инфраструктуры вызывает острую тревогу. Ее производительность ныне в три-четыре раза ниже, чем в ЕС, крайне слаба отечественная база транспортного машиностроения, транзакционные издержки бизнеса по транспортировке остаются одними из самых высоких в мире. При превращении отдельных видов транспорта в своего рода «феодалские заказники» на базе либо естественных монополий, либо недобросовестной деловой практики транспорт из обслуживающей отрасли превращается в самостоятельный источник сверхприбылей. Явно идет, например, гонка тарифов между «РЖД» и авиаторами, когда, несмотря на бюджетные компенсации, стоимость железнодорожных билетов превышает стоимость авиационных. Остаются слабейшими главные звенья современной инфраструктуры — мультимодальные узлы, интегрирующие различные виды перевозок. Хотя транспорт в мире никогда не был чисто коммерческим и находится под эгидой государства, бездумная приватизация ряда его звеньев (авиатехника, аэропорты, складское хозяйство, другая логистика) привела к их деградации и утере безопасности при эксплуатации. Именно технические неполадки и неисправности приводят в России к 64% техногенных и иных катастроф (силы стихии — 32%, человеческий фактор — 4%)⁴¹⁸.

Совершенно очевидно, что транспортные пробки уже очень скоро станут одним из основных ограничителей роста ВВП, целостности воспроизводственного процесса и технической модернизации страны, которая невозможна при имеющейся запущенной и полумонополизированной инфраструктуре.

В несколько лучшем состоянии находится российская инфраструктура *связи*. Здесь уже во многом освоен ряд передовых технических решений (мобильная, информатика, космическая связь и позиционирование, цифровая связь и телевидение и пр.). Отрасль остается и достаточно конкурентной при снижении транзакционных услуг. Вместе тем ее аппаратное обеспечение остается прежде всего импортным, равно как и программное, хотя в стране уже сложились его авторитетные школы.

С важностью материальной инфраструктуры вполне может сравниться *финансовая*, включающая в качестве основных частей кредитные, расчетные, фондовые и страховые институты.

«Кредитование, как мы убеждены, представляет собой хлеб и воздух для развития предпринимательства, всей экономики, — отмечал президент Ассоциации российских банков Г. Тосунян. — Кредит — это самостоятельная, значительная и реальная производительная сила, позволяющая бизнесу ставить задачи повышения объемов производства сразу, а не дожидаться того, когда для этого будет накоплено достаточно собственных средств»⁴¹⁹.

В 2011 г. в России работали около 900 банков, в том числе 849 — имеющих право на привлечение вкладов населения, 701 — по операциям с иностранной валютой и 291 — имеющих генеральную лицензию на все

виды своей деятельности, из них 226 работают с участием иностранного капитала при его общей доле в российской банковской системе в 31,2%.

Такая атомизированная банковская система не позволяет ей, кроме элиты в 20 банков-лидеров, должным образом выполнять свои функции как по сбору сбережений, так и дальнейшему их превращению в капитал. Однако регуляторы предпочитают вести отсев и консолидацию банков не административным, а рыночным путем, в частности через постепенное повышение минимального уровня собственного капитала банков (90 млн. руб. ныне и до 180 млн. руб. в 2012 г.), что подталкивает малые кредитные организации к их слияниям и поглощениям. Кроме того, массовое избавление от малых банков, особенно оперирующих на региональном уровне, грозило бы прекращением банковского обслуживания вообще на целых крупных территориях страны, ибо на все указанные выше около тысячи банков приходится всего 3,2 тыс. их филиалов, т.е. абсолютное большинство даже банков-лидеров (кроме «Сбербанка», ВТБ и Россельхозбанка) не располагает пока развитой филиальной сетью где-то вне столиц.

В целом российская банковская система в кризисный период (хотя и с избирательной государственной поддержкой) сохранила как свою устойчивость, так и национальный характер (в странах ЦВЕ доля инобанков составляет 90% совокупного банковского капитала)⁴²¹.

Вместе с тем и до, и после кризиса основные проблемы российских банков оставались схожими — им постоянно не хватало ликвидности. Высокий уровень инфляции и базовой ставки Центробанка сужали ряды

возможных клиентов, учащались случаи и росли объемы невозврата кредитов, возникали и трудности реализации залогов по ним.

Главной причиной дефицита ликвидности российской банковской системы была и остается ее «стерилизация» властями под флагом борьбы с монетарной инфляцией в разного рода фондах, в том числе за рубежом, что не позволяет банкам выйти на адекватные объемы инвестиционного кредитования реального сектора через «длинные деньги». «Банковское сообщество убеждено, что инфляция в России имеет немонетарный характер и обусловлена тарифной политикой естественных монополий, низкой конкурентоспособностью российских компаний и товаров, а также высокими государственными расходами, — отстаивал точку зрения АРБ ее президент Г. Тосунян. — Следовательно, борьба с инфляцией монетарного характера посредством сжатия денежной массы является ошибочной и бесперспективной»⁴²². В результате вместо своей основной функции рефинансирования коммерческих банков власть выполняет прямо противоположную функцию изъятия денег, причем в масштабах 86 центов из каждого доллара продаж подорожания нефти, а средства зарубежных резервных фондов и золотовалютных резервов вообще выводятся из экономического оборота России⁴²³.

«Большинство российских экспертов предупреждали власти, что нельзя экономить на расходах, необходимых для перевода российской экономики на инновационный путь развития, что не следует сокращать расходы, прямо или косвенно обеспечивающие развитие инновационного сектора, — отмечал Г. Фетисов, — а также высокотехнологичных и наукоемких произ-

водств — даже ради сбережения Резервного фонда»⁴²⁴. «Эти деньги, — анализировал сверхнормативные золотовалютные резервы России Н. Расков, — не обеспечены товарной массой, она осталась за границей. Если страна не отоваривает экспортную выручку, а резервирует ее, то вместо товаров она наводняет внутренний рынок собственными денежными знаками»⁴²⁵, которые опять предстоит «стерилизовать». Таким образом, эффект меркантильного накопления валюты вместо ее использования начинает противоречить эффекту «стерилизации» денежной массы, а в итоге банки, посаженные на голодный паек ликвидности, начали так же, как промышленные корпорации, занимать деньги за рубежом, тем лишь усугубляя кризис, а не получая от «стерилизации» какой-то антикризисной выгоды. Расставшись с либерально-монетаристскими догмами, государство залило кризис искусственной накачкой ликвидности (что гораздо дешевле и своевременнее было бы сделать раньше). Но это выручило лишь одни привилегированные банки, причем ценой дефицита бюджета, а сам Резервный фонд опять планируется раздуть до почти на 1,5 трлн. руб.

«Избранные» банки, получившие массивную государственную поддержку, справедливо критикуются за непередачу этих средств в реальный сектор и даже за сомнительные валютные операции с этими активами. Действительно, добросовестно взаимодействовать с предприятиями пытался, пожалуй, только ВТБ. В целом даже на фоне господдержки объем прибыли, полученной кредитными организациями в 2010 г., снизился до 205 млрд. руб. против предкризисных 907 млрд. руб. в 2008 г. Кроме того, ввиду сохраняющихся высоких ставок по кредитам банкам приходится искать не

только привлекаемые средства (подчас под 10% по депозитам), но и клиентов, которые могли бы выдержать заимствования по ставке 15–20%. Эти же заимствования во многом обременены существенными залогами (ставки дисконтирования на залоговое имущество и на недвижимое имущество достигают ныне 20%, на ценные бумаги – 10–30%, транспортные средства – 20–30%, готовую продукцию – 20–30%, оборудование и технологии – 40–50%, будущие доходы и товары в обороте – 50–60% и т.д.)⁴²⁶.

Постепенно растет и объем невозврата ссуд, особенно от населения (убытки по которым достаточно трудно взыскать и приходится списывать), а в целом флирт банковской системы с индивидуальными заемщиками стал еще одним «вывихом» отечественной банковской системы в отсутствие ее необходимого взаимодействия с корпоративным сектором.

Конечно же это не извиняет банки за валютные спекуляции, недобросовестные условия выдачи ссуд населению, высокую маржу при трансфере государственных средств в промышленность, наконец, за безумные бонусы высших менеджеров, напоминавшие в кризис пир во время чумы⁴²⁷. Однако банкиров тоже нужно понять. «АРБ, – разъяснял ситуацию Г. Тосунян, – на протяжении длительного времени привлекала внимание к проблемам капитализации, доступности и кредитных ресурсов, отсутствия в денежно-кредитной политике элементарной направленности на развитие кредитного дела. В специально разработанной нами Программе банкизации России говорилось о необходимости диверсификации рынка, о развитии конкурентной среды, содержались предупреждения об опасных последствиях роста плохих долгов, недоста-

точно отрегулированных правовых отношениях между банками и заемщиками и т.д. Мы ставили эти вопросы очень остро, но воз проблем, увы, не уменьшался. Властные структуры воспринимали наши призывы и предостережения в лучшем случае лишь как информацию к размышлению, не более того»⁴²⁸.

Таким образом, российская банковская система еще только начинает играть свою специфическую инфраструктурную роль для обслуживания отечественного бизнеса. По оценкам экспертов, для этого нужны как минимум доведение агрегата M_2 до 65% ВВП, объема кредитов экономике до 60% к ВВП, снижение числа банков до оптимума в 220–280 (уже сейчас на это число банков приходится 94% активов всей системы). Пока же примерно половина населения России лишена возможности пользоваться полноценными финансовыми услугами, а главным источником для модернизации у корпоративного сектора остаются собственные средства⁴²⁹.

Как и в ситуации с банками, в сфере *страхования* сохраняются проблемы в части как его инфраструктурной роли, так и собственного состояния. На конец 2010 г. в государственном реестре России значилось 785 субъектов страхового дела, в том числе 620 страховщиков, 8 обществ взаимного страхования и 157 страховых брокеров, из которых 33% занимались прямым страхованием, 64% – прямым страхованием и перестрахованием и 3% – только перестрахованием (при размере совокупного уставного капитала в 151 млрд. руб., количестве договоров в 120 млн., страховой сумме по ним 217 трлн. руб., объеме страховой премии в 979 млрд. руб. и выплатам по договорам страхования в 740 млрд. руб.)⁴³⁰. По международным меркам, это до-

статочное слабое развитие страхового рынка как по его общим параметрам, так и по видам страхования. Доля страховых взносов в ВВП России (без учета обществ взаимного страхования) составляет всего 1,31% (Бразилия – 3,10%, КНР – 3,40%; Индия – 5,20%; ЕС – 8,42%; страны «семерки» – 8,7%), а в сборах премии на мировом страховом рынке – всего 0,97% (1,20, 4,01; 1,60; 36,44 и 67,50% соответственно). В международном обмене Россия в основном импортирует страховые услуги при размерах премий по договорам, заключенным с нерезидентами, в 6,1 млрд. руб. и выплатам им 3,2 млрд. руб., причем практически все перестрахование сосредоточено за рубежом⁴³¹.

Причинами такого положения, по оценке зам. председателя Совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров России А. Лайкова, являются прежде всего ограниченность спроса населения на страховые услуги, искусственное навязывание ему обязательного страхования вместо добровольного, недостаточная капитализация отрасли, слабая прослойка посредников в страховании, внутренние проблемы страховых компаний и, наконец, обвал национального страхования в ходе либеральных реформ, после которых его роли в российском обществе восстановить так и не удалось (в 1990 г. доля страховых взносов в ВВП СССР составила 3%)⁴³².

Во внутристраховой сфере доля сборов страховых премий по добровольному страхованию в ВВП России сократилась с 1,38% в 2005 г. до 1,08% в 2009 г., что дало повод части страхового сообщества и властям ратовать за постепенный перевод на обязательную базу, доля которой возросла с 40,6% в 2005 г. до 55,4% в 2009 г. благодаря вводу ОСАГО, в то же время берущего на

себя роль стимула – приучить в перспективе бизнес и население к добровольному страхованию. На самом деле, «никаким стимулом для развития добровольного страхования принудительное не является, – разъясняет ситуацию А. Лайков, – основная причина снижения общественной значимости страхования заключается в низкой и нестабильной платежеспособности потенциальных потребителей страховых услуг, а также в их устойчивом недоверии страховщикам». Действительно, число жалоб клиентов в Федеральную службу страхового надзора в последнее время растет на 10–12% в год, а с июля 2004 г. у страховщиков было отозвано 956 лицензий.

Далее, страхование остается недокапитализированным, что, кстати, показывает низкую инвестиционную привлекательность этой сферы бизнеса. У 468 (70%) страховых организаций России размер уставного капитала не соответствует нормативным требованиям, и если за рубежом страховые компании выступают еще и важными долгосрочными инвесторами в экономику (получая из этого источника более половины прибылей и тем дополнительно снижая страховые риски), российские страховщики нередко, наоборот, вынуждены привлекать (в 17% случаев) заемные средства, что в зарубежной практике рассматриваются как нонсенс.

Наконец, страховое дело требует грамотного управления, тогда как ныне эта сфера засорена дилетантами или же лицами, игнорирующими фундаментальные основы рыночного поведения клиентов. В частности, рост расходов на ведение дела в российском страховании начал опережать доход. Средний общерыночный показатель доли расходов на ведение дела в премиях

составляет 43%, а у некоторых компаний доходит до 80–90% (причем, более чем наполовину это объясняется ростом зарплаты и тех же бонусов) при среднемировой доле всего в 15–25%. При стагнации клиентской базы начинает превалировать стремление не увеличивать ее, а «отнять и переделить» или же обмануть доверие клиента. Наконец, снижена роль страховых посредников, которые являются полноправными участниками цивилизованных страховых рынков, и в странах ЕС именно они собирают 80% общего объема страховых премий. Очевидно, российский страховой бизнес нуждается в консолидации и очищении от посторонних элементов, тем более что недостаточно капитализированные страховщики (те же 70% их числа) формируют ныне всего 9% рынка.

Российское предпринимательство находится в несколько ином положении по отношению к страховщикам, нежели население. Здесь менее значим принцип принудительности, сильнее обеспечение прав. Однако по стране застраховано всего 10% недвижимости, средняя стоимость российского полиса на транспортировку и хранение равна примерно 0,1–0,15% от стоимости груза, а страховой защитой покрывается едва 30–35% грузооборота (в ЕС – 85–90%). Эту брешь закрывает иностранный страховщик, ибо у российского обычно наличествуют высокие риски кражи и порчи товара, плохие дороги, запутанный документооборот, нечеткость возмещения убытков, недостаток информации. «В этих условиях “человек с ружьем” в качестве охраны видится для перевозчиков и грузовладельцев более действенной мерой обеспечения сохранности груза, – констатирует Гендиректор страховой компании «Гефест» К. Барковский, – нежели страхование, а... гру-

зовладелец раз попробовав нашу страховку, рискует пополнить многочисленные ряды ее противников»⁴³³.

Остается неурегулированной и проблема наполнения активов страховых организаций ценными бумагами корпораций. В нем непропорционально высока доля акций (23% всех активов) и дебиторской задолженности (13%), т.е. активов, уязвимых к риску. В самостоятельную проблему превратился и прием векселей, многие из которых оказываются в итоге необеспеченными, а то и фиктивными. Наконец, при инвестиционном финансировании оно проводится нашими страховщиками преимущественно в долгосрочные ценные бумаги и займы и в государственные и муниципальные ценные бумаги, т.е. на далекой дистанции от бизнеса (соответственно 16,3% и 4% активов) и в маргинальном масштабе⁴³⁴.

Как уже указывалось выше, многие предприятия российского страхового бизнеса уже частично принадлежат иностранным страховым компаниям. Это существенно упрощает международные операции, однако, по мнению генерального директора «Ингосстраха» А. Григорьева, дело идет к тому, что иностранные страховщики могут занять в России уже половину внутреннего страхового рынка⁴³⁵. Поэтому при присоединении к ВТО Россия сохраняет ограничения на долю в капитале (до 49%) и персонале иностранных страховых предприятий, по видам страхования и при хронологической градации принимаемых обязательств. Через 4 года после такого присоединения иностранные страховщики допускаются к работе в сфере внутренних перевозок, через 9 лет – к созданию филиалов для страхования жизни и иного страхования (кроме госзакупок и обязательного неавтомобильного) и т.д. Следует особо отметить, что

в ходе переговоров с ВТО наше страховое лобби оказалось наиболее сплоченным и действенным по сравнению с бизнесом других отраслей и добилось учета большинства своих требований. Это, безусловно, сможет облегчить грядущую консолидацию на российском внутреннем страховом рынке, хотя он пока все еще в 70 раз меньше американского, а ряд видов страхования у нас не развит вообще.

В состав деловой инфраструктуры страны, обслуживающей бизнес, входят фондовые, валютные и товарные биржи и инвестиционные фонды.

Отечественный фондовый рынок пока узок, неразвит и, как это было показано выше, в основном обслуживает спекулятивные операции нерезидентов. Для российских компаний это не столько источник финансирования, сколько место «накачки» капитализации, а курс явно довлеет над дивидендом. С самого начала реформ «фондовый рынок приобрел стихийный характер, размещение ценных бумаг практически не регулировалось государством, проходило бессистемно, — отмечает К. Астахов, — и содержало крайне высокие риски для инвесторов. Полностью отсутствовала связь между финансовым и реальным сектором экономики»⁴³⁶. К настоящему времени ФСФР навело здесь определенный порядок⁴³⁷. На начало 2009 г. здесь было размещено 28,1 млрд. акций и 486 млн. облигаций при числе профессиональных участников рынка в 1751⁴³⁸. Торги до сих пор фокусируются на немногочисленных «голубых фишках». С 2003 г. по 2010 г. доля нефтегазовых торгуемых бумаг сократилась с 70 до 45%, в частности за счет бумаг финансового сектора (с 5 до 18%), электроэнергетики (до 16%), черной металлургии (до 4%) и химии (до 2%). Необъяснимо упала

доля бумаг корпораций связи и информатики (с 8 до 3%)⁴³⁹.

Корни неразвитости российского фондового рынка нужно искать, однако, не в пляске котировок. Они «связаны с диспропорциями российской экономики, неготовностью отечественных компаний к работе на фондовом рынке, неспособность обеспечить устойчивое развитие компании в долгосрочной перспективе, ориентацией на немедленную прибыль, нежеланием раскрывать информацию инвесторам, — завершает эту характеристику К. Астахов. — И самое важное, — отсутствием конкуренции и клановостью в политической и экономической элите». Наконец, за всю историю биржи имело место всего четыре размещения бумаг, ориентированных на инновации в технике⁴⁴⁰.

Недалеко от фондовой биржи как капиталобразующие институты ушли и ПИФы, в которые, по итогам «ваучеризации», так и не поверило население. Из 342 ПИФов, существовавших на начало 2010 г., ФСФР исключило из их реестра 178, а сами пайщики забрали из них 1,5 млрд руб.⁴⁴¹

Наконец, розничный оборот российской валютной биржи «Форекс» составляет всего 490 млн. долл., тогда как на мировом валютном рынке обращаются триллионы. Число вовлеченных в ее операции — всего 380 тыс. чел., но эксперты полагают, что при более широком участии и недостаточной финансовой грамотности индивидуальных игроков это может лишь увеличить в работе «Форекс» чисто психологический компонент и риски дополнительной волатильности курсообразования.

Товарные биржи пока занимают на российском рынке небольшое место (кроме электроэнергети-

ческих). Их пока всего 8 при числе участников от 44 до 101. «Первая волна биржевых торгов на товарном рынке в 90-х годах быстро схлынула, почти ничего не оставив после себя, – констатируют Л. Азимова и Ф. Гариков (что неудивительно, ибо тогда эта торговля сводилась к расхищению ресурсов Госснаба. – И.И.). – Там торги шли вне “классической долговой ямы”, скорее во “внебиржевых коридорах”, без интегрированного клиринга и стандартизации условий исполнения контрактов. Имелись претензии к ценообразованию, управлению рисками, прозрачности. Сейчас, учитывая монополизацию многих товарных рынков, есть соблазн привести нормы и практику внебиржевого рынка в организованные торги, т.е. придать внебиржевым сделкам статус биржевых, а затем рассчитывать победные индексы роста. На самом деле, даже по нефтепродуктам это всего 2–3% внутреннего рынка»⁴⁴².

Таким образом, завершенной торгово-клиринговой инфраструктуры на российских товарных биржах пока нет. Это конечно же удерживает отечественных специалистов от вкладывания в разного рода «пузыри». Но предпринимателям (не только спекулянтам) приходится хеджировать свои риски на зарубежных биржах или через производные инструменты. Тестовые торги по экспортным фьючерам у нас прошли пока лишь по нефти ВСТО на площадке в Козьмино и по газу на площадке «Межрегионгаза».

В России активно продвигается развитие такого крайне необходимого института, как *Бюро кредитных историй*, чей ресурс уже широко востребован деловым сообществом. На конец 2020 г. Бюро имело свои досье на 36,5 млн. юридических (75%) и физических лиц, т.е.

практически на всю предпринимательскую прослойку России.

Довольно активно развивается и *выставочный бизнес*. Крупнейшим экспонентом в стране является ЗАО «Экспоцентр», работающий на рынке России уже больше 50 лет и располагающий выставочными площадями в Москве в 150 тыс. м². Ежегодно им проводится около ста выставок и ярмарок, около 600 конгрессов, симпозиумов и конференций примерно при 2 млн. участников. «Экспоцентр» находится в партнерских связях с компаниями аналогичного профиля США, Великобритании, Германии и Турции и стал лауреатом таких престижных международных премий, как «Экономика и бизнес», «Сократ» и «Global World Economic Award». Он является членом Всемирной ассоциации выставочной индустрии и Российского союза выставок и ярмарок и имеет восемь функциональных дочерних фирм по отдельным аспектам выставочной и конгрессной деятельности.

Неотъемлемой частью деловой инфраструктуры становится ныне и сеть арбитражей и досудебного урегулирования споров. Кроме государственных арбитражей такие институты функционируют, например, при ТПП России. Палата принимает к рассмотрению и споры с участием иностранных сторон, однако при серьезных конфликтах за рубежом практика подсказывает целесообразность обращения по этим поводам в наиболее авторитетные зарубежные арбитражи (Нью-Йорк, Париж, Лондон, Сингапур). Только с 2005 по 2009 г. число споров, разрешенных там, увеличилось соответственно с 580 до 836 (+44%), с 525 до 817 (+57%), 118 и 272 (131%) и с 45 до 114 (+153%). «Это очень важно, в частности, для ТНК, которые могут не

доверять независимости тех судов в странах, в которых они оперируют, — анализирует ситуацию «Файнэншл таймс». — Стало обыденным видеть в контрактах отсылку о согласии партнеров решить свои разногласия в арбитражном порядке с применимым правом по выбору»⁴⁴³.

Это обычно ускоряет — дебюрократизирует рассмотрение, хотя и имеет свои проблемы (отсутствие апелляционной инстанции, дороговизна, закрытость решений и др.). В частности, в 2009 г. турецкий энергоконцерн «Боташ» выиграл иск на 760 млн. долл. у иранской стороны по иску по ценообразованию на газ, алжирская «Сонатрак» была признана правой в части прекращения ее контракта с компанией «Репсол», «Данон» (Франция) подала в арбитраж иск за нарушение китайской «Вахаба» его бренда на молокопродукты и т.д. Кстати, в международные арбитражные дела активно входит и сама КНР, и ее арбитражная комиссия по международной экономике и торговле урегулировала в 2009 г. 560 споров против 427 в 2005 г.⁴⁴⁴

Становление открытой рыночной экономики России с особой настоятельностью требует адекватного обеспечения *кадрами нового типа*, способными работать в конкретной инновационной среде в стране и за рубежом. Именно эти специалисты призваны формировать ныне основную часть человеческого капитала страны, обеспечивать модернизацию и грамотное корпоративное и государственное управление, пополнять средний класс и наращивать национальное богатство. «Главной ценностью становится человек с его ментальностью, знаниями, квалификацией и творчеством, — отмечает А. Хачатурян, — а труд из абстрактной способности к производственной деятельности

превращается в форму самовыражения работника в общественном производстве и реализации личностного потенциала»⁴⁴⁵.

К сожалению, экономика знаний в России пока отстает от размаха природопользования и качества труда. Если в развитых странах доля природного фактора в приросте национального богатства составляет всего 2%, трудового — 20% и интеллектуального — около 80%, то в нашей стране эта пропорция выглядит пока как 44:40:16, т.е. хуже, чем среднеразвитых стран (13:19:68), и даже при 99,4% грамотности и 88% лиц со средним и высшим образованием мы занимаем по индексу развития человеческого капитала 65-е место в мире из 177-м⁴⁴⁶. Даже с поправкой на предвзятость этих рейтингов соотношение между таким кадровым потенциалом и отдачей от него выглядит ненормальным, однако имеет свое объяснение.

Во-первых, начинает сужаться сам этот потенциал. Страна и ее бизнес стоят перед очередной демографической ямой, запрограммированной «шоковой терапией» 1990-х годов. До 2025 г. ожидается дальнейшая убыль трудоспособного населения, т.е. потенциальной армии труда, на 13 млн. человек. Более того, с 1990 г. по 2009 г. страну покинули более 1 млн. высококвалифицированных специалистов, что означает потери в национальном богатстве страны с учетом упущенной выгоды в сумме около 75—90 млрд. в год. Иммиграция же пока привлекает в Россию в основном неквалифицированную рабочую силу, способную по своему качеству лишь на ручной труд.

Сокращается прежде всего само число школьников (при том, что около 4 млн. детей в России вообще не ходят в школу, а Минобразование сужает профиль

их интересов в старших классах). В 2010 г. вузы сумели заполнить лишь бюджетные места, тогда как платные в госвузах остались наполовину, а в негосударственных — на $\frac{3}{4}$ вакантными. При этом в России тратится на образование всего 3,5% ВВП (в США — 11%, Японии — 14%, Южной Кореи — более 20%)⁴⁴⁷, что в свою очередь сказывается на качестве образования.

«К счастью, у нас еще в активном возрасте поколение, которое способно совершить инновационный прорыв, — считает А. Виноградов. — По сути, страна сейчас живет подвигом и талантами тех матерей и отцов, которые родили детей в 1950–1970-е гг. Поколение, чья социализация пришлась на “ревушие 90-е”, и количественно, и качественно обладает немного худшими данными для инновационного прорыва». Однако сказанное не означает решения проблемы. В 2020 г. только 45 госвузов сумели набрать себе сильных абитуриентов (с ЕГЭ более 70 баллов), 233 вуза ограничились «хорошистами» (55–70 баллов), тогда 81 вуз вынужден был принять всех с числом баллов более 39, т.е. глубоких троечников. Таким образом (отвлекаясь от условности и спорности результатов ЕГЭ), российская высшая школа начинает питаться непервосортным пополнением. Эта ситуация осложняется еще и тем, что в России резко сместились представления о престижных и непрестижных профессиях, равно как начал хромать и учебный процесс, в том числе по вине нашего Минобразования.

Прежде всего либерально-бездумная пропаганда уже лишила такой престижности базовые инженерные специальности. Несмотря на рассуждения об инновациях, наиболее способные абитуриенты пока выбирают для себя гуманитарную стезю (международные от-

ношения, востоковедение, лингвистика, менеджмент, сфера услуг). Между тем «наивысший экономический рост, — отмечает Дж. Голдстоун, — наблюдается в странах с большим количеством инженеров, чем в странах с большим количеством адвокатов»⁴⁴⁹. Самые же слабые идут в машиностроение, металлургию, агробизнес, лесное хозяйство и т.п., т.е. страна, по определению ректора НИУ–ВШЭ Я. Кузьминова, начинает терять свою инженерную школу. Из 150 тыс. российских аспирантов половину формируют гуманитарии и $\frac{1}{3}$ — экономисты, и если в 1991 г. психологов готовили в РСФСР всего 3 факультета, то сегодня — 350 и экономистов — 1500.

Перед бизнесом как заказчиком будущих специалистов есть немало вопросов и по организации самого учебного процесса. ЕГЭ, что бы ни постулировало Минобразование, работает на безликий утилитаризм знаний, ограничение кругозора учащихся, а не на индивидуализацию способностей, он уже стал прибежищем коррупции. «Честные 70–80 баллов, отражающие талантливый ребенок, — отмечает еженедельник “Деньги”, — не выдерживают никакой конкуренции с липовыми нечестными 85–100»⁴⁵⁰.

Самостоятельные проблемы порождает растущая коммерциализация высшего образования, деградирующая в сторону банальной торговли дипломами. «Продукция вузов сочетает в себе свойства частных и общественных благ, — указывает Л. Полищук, — эффективная система высшего образования не может поэтому быть построена на коммерческих началах»⁴⁵¹. Девальвируется и само высшее образование, особенно непрофильных вузов, обзаведшихся гуманитарными отделениями. Хотя уровень образования в государ-

ственных вузах заметно выше, чем в частных, число этих последних с 2000 г. выросло на 50% (всех вузов всего на 15%), контингент студентов – на 166% (в государственных всего на 45%), заочников – на 92%⁴⁵². Такой взрывной рост никак не может быть качественно обеспечен наличным профессорско-преподавательским составом и «учить наших детей, – предупреждает журнал «ЭКО», – через несколько лет будут троечники»⁴⁵³. Цену «коммерческого» диплома показывает и тот факт, что для большинства абитуриентов это, по сути, престижные инвестиции в «корочки», а половина выпускников работает после коммерческих вузов не по своей специальности. Отсюда, кстати, в период кризиса массовый сброс бизнесом своего «офисного планктона», не приспособленного к сложной деловой и конкурентной обстановке того периода.

К сожалению, еще серьезнее ситуация в нашем профессионально-техническом образовании, призванном превращать исходные интеллектуальные продукты науки и высшей школы в «металл». После реформаторского разгона ПТУ потребности России (и ее модернизации) в рабочих высокой квалификации удовлетворяются ныне всего на 5%⁴⁵⁴.

Неоднозначные последствия для кадрового обеспечения промышленности несет и столь пропагандируемое у нас развитие мелкого и среднего бизнеса. Учитывая, что такой бизнес в России, в отличие от развитых стран, является не наукоемким, а прежде всего сервисно-торговым, набирает силу переход кадровых производителей в данную непроизводственную сферу. Из 3% населения России, формирующих мелко-предпринимательский контингент, 70% имеют высшее и 51% высшее техническое образование, 44% – лица

от 30 до 40 лет, т.е. цвет рабочей силы, – оседают, декавалифицируясь, в палатках и мелких мастерских⁴⁵⁵.

Особо стоит сказать о целевой подготовке внешнеэкономических кадров. При ажиотажном спросе на них со стороны бизнеса в России возник целый легион вузов, претендующих на их подготовку, причем каждый плодит еще и свои доморощенные учебники. Эти вузы, как правило, не имеют в своем штате профессиональных преподавателей, занимаются отсебятиной в учебных программах и не дают своим выпускникам необходимой коммерческой подготовки. Фактически, разрешая им выдавать дипломы государственного образца, государство берет на себя часть ответственности за результаты работы таких горе-вузов. В итоге их выпускники не в состоянии грамотно составить контракт, сформулировать претензии к партнерам, изучать рынок. «К сожалению, выпускники вузов к практической работе не готовы, – сетует президент банка «Глобэкс» В. Вавилин. – Мы теряем по полгода, чтобы их обучить... Они понятия не имеют, что такое банк, как он работает, и какие процессы в нем происходят»⁴⁵⁶. Эти пробелы в образовании молодые специалисты нередко заполняют подчеркнутым индивидуализмом, работой на личный успех, а не на команду.

Напрашивающимся выходом из положения здесь видится государственная аттестация внешнеэкономических вузов-претендентов и перевод их учебного процесса на стабильные учебные пособия, например на базе программ Всероссийской академии внешней торговли, – пожалуй, единственного вуза (кроме МГИМО и НИУ–ВШЭ), профессионально компетентного в этой высокоспециализированной сфере.

Коммерциализация образования ограничивает возможности его получения уровнем доходов абитуриентов, сплошь и рядом недостаточным. Как показали дискуссии, проведенные в рамках заочного круглого стола «О конкурентоспособности высшего образования в России»⁴⁵⁷, оно еще далеко не стало локомотивом развития российского общества и бизнеса. В частности, оно сильно обюрокрачено усилиями того же Минобра, форма здесь доминирует над содержанием (вначале декларируется создание различных структур, а только потом идут — или даже не идут — попытки пополнить их содержанием). Сознательно продвигается концепция «элитного» образования в ущерб эгалитарному. Вузы одновременно совмещают в себе полномочия и по оказанию государственных услуг, и по продаже платных.

Фундаментальная подготовка приходит в противоречие с узкоспециальной, хотя нужен их сплав. Как следует из Федерального закона от 24 октября 2007 г. № 232-ФЗ, большинство студентов будут теперь учиться на год меньше при снижении на 20% специальных дисциплин в бакалаврских программах. Образование движется обычно от широкой базы к специализации, но Минобразование сначала профилизирует среднюю школу, а затем вновь расширяет общеобразовательную базу абитуриентов на уровне бакалавриата. При выборе профессии нередко играет роль ее перспективная «коррупционная емкость», и при нынешнем «вакууме этики» образ лица, совершающего противоправные действия, перестает в сознании молодежи быть негативным. Главное же, сохраняется псевдолиберальное представление о том, что образование должно быть

исключительно делом бизнеса и самих граждан, а государство здесь ни при чем.

В итоге, хотя за последние пять лет новые россияне завоевали на международных олимпиадах 30 медалей по математике и 25 — по астрономии, доля России на международном рынке образовательных услуг, равном ныне около 50 млрд. долл., составляет всего 1%⁴⁵⁸. И если в начале 2009 г. 68% первокурсников российских вузов планировали работать в сфере науки и инновационного предпринимательства, то среди выпускников — всего 2%⁴⁵⁹. «Фактически, перед страной стоит угроза в массовом масштабе появления в среде работников определенного типа личности, — писал журнал “Общество и экономика”, — которая просто не будет способна обеспечить на своем рабочем месте процессы модернизации, и даже при завышенной самооценке и родственных связях, такие личности будут чем далее, тем активнее отторгаться бизнесом»⁴⁶⁰.

Конечно, и у образования есть свой счет к бизнесу. По оценке ООО «Регул консалтинг», фирмы не получают должной отдачи от молодых специалистов потому, что их обучение планируется не от технических потребностей, а от бюджета. Практически не практикуется единичное обучение, воспитание на рабочем месте, наставничество и т.д.⁴⁶¹ Однако в этой сфере преобладают пока претензии бизнесменов.

«Если общество желает видеть выпускников вузов в виде разных менеджеров-затейников, — отмечает В. Белоусов по поводу крена техобразования в сервис, — то таковых и будут готовить вузы»⁴⁶². Еще резче о качестве нынешних молодых специалистов высказывается председатель Совета директоров ИК «Еврофинансы» Я. Миркин. «Рядом с нами несутся новые стаи как бы

менеджеров всех размеров и расцветок в чистых ботинках, рубашках и пиджаках. Бесхитростные и безграмотные “сейлы”. Управляющие, не обладающие практическими умениями и знаниями психологии людей, — паленый товар, изготовленный в мелких мастерских и с поддельными клеймами. Дипломы, за которыми не стоят подлинные знания. Стопки резюме, не имеющие смысла. Дефицит знающих людей. Сердце собственника, истекающее кровью при виде денег, зря растраченных на дешевый фейк»⁴⁶³.

Пороки образовательного процесса нередко продолжают в распределении кадров, особенно при элитарном рекрутировании. Его «главными механизмами сегодня являются кооптация, сделки (как результаты внутриэлитарного торга), протекционизм, попечительство (“крышевание”), — отмечает А. Соловьев, — поддержание родственных, земляческих и неформальных связей»⁴⁶⁴. Но справедливо и разочарование молодых специалистов, пытающихся построить карьеру своим трудом. «Совершенно далеко от реальности представление об обществе как лестнице, надеяться забраться вверх по которой может каждый, обладающий энергией и честолюбием, — обобщает западную практику К. Лэш, — хотя давно уже очевидно, что те, кто забрался по ней раньше, втянули лестницу за собой»⁴⁶⁵, и это вполне относится и к России.

Разумеется, в последние годы многие молодые люди получают деловое образование за рубежом. По опросам рекрутской компании «Хидхантер», 42% наших респондентов хотели бы получить такое образование в Великобритании, 41% — в США, 38% — в ФРГ, 32% — в Канаде, 28% — в Австралии и т.д.⁴⁶⁶ Однако и в этом случае российские работодатели предпочитают

выбирать таких молодых специалистов не за качество диплома, а за умение работать в российской специфике. В частности, в финансовой сфере преимущества диплома МВА срабатывают для найма рядовых аналитиков всего в 30% случаев, финдиректоров — 15–20% и топ-менеджеров — 5%. Для линейных специалистов и среднего менеджмента такой диплом в России может считаться и ненужным и рассматривается как мотивация в карьере в сфере бухучета лишь в 14% случаев, консалтинга — 28%, логистики — 14%, связей с общественностью — 16% (против 23, 43, 25 и 43% в Европе соответственно)⁴⁶⁷. «Знания о том, как функционирует рынок, которые даются в бизнес-школах, — отмечает декан одного из факультетов НИУ–ВШЭ С. Филонович, — далеко не всегда можно применить к России. Важнее то, с кем, где и когда учился»⁴⁶⁸.

Другими словами, высшая школа и бизнес России пока что не смогли оформить необходимый им симбиоз и продолжают свою жизнь каждый по отдельности. «Мы много говорим о разрушительной силе коррупции, не очень замечая, как в последние 20 лет буквально вспучилась вторая, не менее разрушительная болезнь, — пишет Л. Любимов, — массовый непрофессионализм»⁴⁶⁹. Даже при возможной драматизации такую оценку следует всерьез принять как повод к размышлению.

4. География международных операций

Глобализация позволяет предпринимателям осуществлять деловые операции по самым различным зонам и направлениям, но география внешнеэкономических связей самой России остается, к сожалению, пока

достаточно ограниченной. Из ее примерно ста стран-партнеров лишь у 24 на долю приходится более чем 1% внешнеторгового оборота страны, т.е. остальные зарубежные рынки остаются для российского бизнеса либо маргинальными, либо российские компании выходят на них лишь спорадически. Кроме как в рамках СНГ, Россия не входит также в региональные и субрегиональные интеграционные (преференциальные) группировки, число которых определяется в современном мире в 202 региональных преференциальных торговых соглашений и 104 соглашений об экономической интеграции⁴⁷⁰. Более того, в этой географии явно доминирует всего один азимут сотрудничества – «евроцентризм», где доля в ЕС в товарообороте России превышает половину и в 2,5 раза превосходит доли Азии и в 3,8 раза – стран СНГ.

Таблица 5

Географическое распределение внешней торговли России в 2010 г. (%)

	ЕС	АТЭС	СНГ	ЕврАзЭС	Прочие страны
Экспорт	53,1	17,0	15,0	7,2	14,9
Импорт	41,8	34,1	13,8	8,2	10,4
Оборот	49,0	23,3	14,6	7,8	13,1

Источник: Таможенная статистика внешней торговли России.

С учетом инвестиционной составляющей и торговли услугами эксперты аппарата Правительства России

оценивают доли тех же групп партнеров России для ЕС – в 55%, Азии – в 20%, СНГ – в 15%, Северной Америки – в 6%, Латинской Америки и Африки – по 2%⁴⁷¹. Нетрудно видеть, что подобная географическая структура серьезно отстает от фундаментальных изменений, происходящих ныне в мире, процессов перераспределения экономической мощи в его рамках и, прежде всего, не учитывает закона неравномерности развития, который ныне явно действует уже в пользу Востока, а не Запада. «Завершается продолжавшаяся несколько столетий эра глобального доминирования Запада, – подытоживает эти изменения С. Рогов. – Процесс глобализации не прекратился, но в его развитии все большую роль начинают играть другие регионы, еще недавно являвшиеся объектами, а не субъектами мировой политики»⁴⁷².

Сложившаяся асимметрия имеет свои причины. В частности, в торгово-экономических отношениях России и США «перезагрузка» все еще себя ничем не проявила, и они остаются «замороженными». В 2009 г. на долю российских инвестиций в США приходилось 3,6%, а для самих США российский товарный рынок был в 2020 г. всего 37-м по значению. Отставание сотрудничества со *странами Латинской Америки и Африки* во многом объясняется тем, что в советский период торговля с ними осуществлялась прежде всего на межправительственной основе, в том числе через реализацию объектов капитального сотрудничества, государственных коммерческих кредитов и оказания разного рода технической и экономической помощи. В отсутствие таких инструментов эти рынки в 1990-х годах были потеряны и даже сейчас почти совершен-

но незнакомы для российских частных трейдеров и инвесторов.

Наконец, особенно в Африке Россия смогла бы получать немало товаров в оплату за ранее предоставленную ей помощь, тем более что в обмен на признание прежних советских долгов Западу страна сохранила и этот свой немалый актив. Однако с подачи МВФ существенная часть такой задолженности была списана, и в результате, не имея за это никакого товарного эквивалента, Россия учитывает эти списания в своем бюджете в качестве выпадающих доходов.

Только в самое последнее время российская экспансия в Латинскую Америку и Африку стала частично оживляться, например, в горной промышленности, геологоразведке, приобретении продовольствия, продажах авиатехники, сфере связи (Латинская Америка), добыче цветных металлов, нефти, газа, алмазов и в продаже зерна (Африка).

Вместе с тем главными проблемами, с которыми Россия сталкивается ныне в своей торгово-экономической географии, остаются уже упоминавшийся выше чрезмерный «евроцентризм», необходимость выработки геополитической стратегии в Евразии и выбор эффективных моделей хозяйственной реинтеграции в рамках СНГ, причем все они во многом взаимосвязаны и имеют общие грани.

Исторически Западная Европа заслуженно рассматривается как первая «мастерская мира» и во многом сохраняет такой свой статус и в наши дни. На долю ЕС приходится до 25% мирового ВВП и 1/3 экспорта. Нас связывают общность исторических судеб, цивилизационный выбор, экономическая взаимодополняемость, географическая близость, накопленный

опыт сотрудничества. Россия и ЕС рассматривают друг друга как стратегические партнеры, располагают развитой договорной базой и институтами взаимодействия. Сторонами выработаны «дорожные карты», определяющие путь формирования между ними «общих пространств» в сферах экономики, науки, техники, образования, правопорядка и безопасности. Есть понимание того, что после присоединения России к ВТО между нашей страной и Евросоюзом будет выработано новое широкомасштабное соглашение, основанное в торгово-экономической сфере на принципе «ВТО+», т.е. расширяющее и углубляющее формы и методы нашего сотрудничества за пределы стандартных норм и правил этой организации, в частности через эвентуальное создание «зоны свободной торговли». Идет регулярный диалог сторон на высшем уровне и в формате 17 отраслевых диалогов. Подготовлен, наконец, меморандум о возможном участии ЕС в модернизации российской экономики. Инициированы переговоры о возможном договорном сотрудничестве России с ЕАСТ.

Не принижая достигнутого, необходима, однако, объективная оценка Евросоюза как нынешнего и грядущего партнера России, особенно на фоне уже упомянутого «евроцентризма», который в его нынешнем виде представляется во многом неоправданным.

Так, в *разноскоростной гонке за развитие и рынки Евросоюз явно является отстающим*. При темпе роста менее 3% ВВП он уступает в своей экономической динамике не только Азии, странам БРИКС (и России), но и США и уже не является основным локомотивом современной мировой экономики, что служит важной информацией к размышлению для России.

Во-вторых, у ЕС снижается само качество такого роста. Расходы на НИОКР здесь составляют всего 1,8% ВВП против 2,62% в США и 3,39% в Японии, а КНР тратит на эти цели больше, чем у Германии и Франция вместе взятые. Особенно консервативен частный сектор ЕС, где тратится всего 55% таких расходов против 75% в Южной Корее, 67% – в КНР и 64% – в США. «Старый свет» запаздывает в формировании человеческого и инновационного потенциала и потому, несмотря на отдельные впечатляющие достижения («Аэробус», система «Галилео», мобильная связь), он предлагает на мировом рынке в основном товары и услуги средней технологичности, что все чаще не устраивает Россию.

В третьих, Евросоюз, даже при наличии Лиссабонского договора, – не унитарное государство, а всего лишь договорное образование при распределении властных полномочий между наднациональными органами и странами-членами. Это особенно заметно в сфере внешней политики, где ЕС пока не имеет своего авторитетного представительства. «Некоторые страны ЕС, – писала бельгийская «Суар», – подписывают политические соглашения от имени Евросоюза, одновременно отказываясь от выделения на их реализацию необходимых бюджетных средств и тем демонстрируя отсутствие политической воли к сотрудничеству, а это очень влиятельные страны-члены»⁴⁷³. Технически правовое поле в ЕС остается мозаичным, механизм принятия решений конценсусным и забюрократизированным. Крайне времязатратным и усложненным остается международный переговорный процесс при негибкости позиций ЕС и реакции Союза на внешние события и интересы партнеров. Компетенции ЕС во

многим остаются фрагментированными, не универсально и евро как коллективная валюта. Слаба финансовая дисциплина на фоне перемежающихся бюджетных кризисов в отдельных странах. Наконец, Евросоюз сам приговорил себя к замедленному развитию через поспешное расширение в 2004–2007 гг. и амбиции имперского роста вширь вместо углубления интеграционного прогресса вглубь, а ЕС-12 еще надолго останутся для Брюсселя хозяйственным и обременительным социальным балластом. Было бы неправомерно сравнивать также и прежних «титанов» европейской интеграции с политиками, возглавляющими нынешний Евросоюз.

Наконец, политические и экономические взаимоотношения ЕС и России имеют свою заметную специфику. Если Россия в них делает упор на прагматизм и сотрудничество как таковые, то Евросоюз остается верен себе в агрессивном культивировании лозунгов «европейских ценностей», навязываемых России в качестве обязательных брюссельских правил игры.

Конечно, верно то, что Россия разделяет европейский цивилизационный либерально-демократический выбор, но это отнюдь не означает, что Евросоюз имеет монополию на его интерпретацию. «Первым побуждением ЕС было расценивать Россию как любую другую страну Восточной Европы с экономикой переходного периода, – комментирует утилитарные интересы Брюсселя польский политолог К. Барыш. – Но Россия – это не увеличенная Польша»⁴⁷⁴. В общеевропейском формате наш выбор включает в себя также и индивидуальные социально-духовные для России ценности, отличные от крайнего индивидуализма Запада, равно как и содержит в себе евроазиатскую компоненту.

По иному исторически складывались в нашей стране межконфессиональные отношения, вылившиеся в ЕС в нынешний кризис «мультикультуризма», и т.д.

Главное же, жизнь не раз опровергала мессианские попытки (начиная с XIX века) видеть для России «второе отечество» в лице Западной Европы. На поверку они либо оказывались основанными на «двойных стандартах», либо отдавали явным эгоизмом. «Опыт сближения с Западом оказался разочаровывающим, а надежды, возлагавшиеся на этот процесс, преувеличенными, — обобщал результаты социологических обследований отношений россиян к ЕС на протяжении последних двадцати лет А. Андреев. — Российское общество ответило на это разочарование консервативной волной, лейтмотивом которой стал отход от западных увлечений... Этот сдвиг не был случайной флуктуацией, а, напротив, обозначил стойкую тенденцию... Так, лишь один человек из десяти считает, что в Европе действительно принимают близко к сердцу развитие рыночных реформ и демократии в России, и только пятая часть опрошенных убеждена, что европейцы действительно хотели бы сотрудничать с Россией на равных»⁴⁷⁵.

Такие мнения формируются не спонтанно, а на базе конкретного опыта взаимоотношений России с Брюсселем. К сожалению, ЕС регулярно берет себе за правило игнорирование интересов нас как партнера, если эти интересы хотя в чем-то несозвучны Евросоюзу. Так, например, несмотря на неоднократные демарши России, Брюссель начал консультации о последствиях для России последнего расширения ЕС всего за четыре месяца до его даты, тем поставив российские власти и бизнес перед фактом одностороннего определения

условий этого расширения. Будучи крупнейшим поставщиком газа в ЕС, «Газпром» никогда не получал права голоса при выработке всех трех «либерализационных пакетов» по рынку газа ЕС, что серьезно ухудшило конкурентные позиции этого нашего поставщика. Столь же «камерно» согласованный Лиссабонский договор фактически отменил «дедушкину оговорку» в отношении российских инвесторов на рынке ЕС, сделав режим таких инвестиций разрешительным. Текст договора пестрит термином «солидарность», подразумевая, что всего одна страна-член может положить вето на ряд решений Брюсселя, а это дает крайне широкие возможности саботажа взаимосвязей России и ЕС со стороны недружественных нам государств, придерживающихся остаточной антироссийской риторики. «Радикальное расширение, предпринятое в 2004–2007 гг. главным образом за счет стран Восточной Европы, — констатировала «Хандельсблатт», — серьезно ослабило управляемость Евросоюза. Внутри ЕС сформировалась агрессивная фракция Новой Европы, получившая возможность блокировать любые решения, принятые Брюсселем»⁴⁷⁶.

Во внутрироссийском ракурсе сложившийся «евроцентризм» серьезно сдерживает развитие Сибири и Дальнего Востока страны, куда импульсы роста из ЕС либо доходят слабо, либо не прослеживаются вообще. Например, рост внешнеторгового оборота у всей России в 1999–2008 гг. составлял в среднем 7,12%, тогда как у Сибирского федерального округа — всего 4,8%. Крупнейшим торговым партнером у СФО среди стран ЕС была Франция (3%), занимавшая там всего 6-е место. Из 12 основных статей машинного импорта Свердловской области импорт из ЕС обеспечивал

всего две. Аналогично в импорте Дальневосточного федерального округа доля Германии составляла всего 0,23 млрд. долл., или втрое меньше, чем у Южной Кореи или Японии, и число таких примеров можно было бы продолжить. Как антипод «евроцентризму» можно отметить и обратное усиление экспансии ЕС на мировых рынках вне России. «Евросоюз тоже изменяет векторы сотрудничества, — отмечают эксперты Института Европы РАН. — Здесь возрастает роль Азии, Латинской Америки, Ближнего и Среднего Востока. Та Европа, которая родится после кризиса, в меньшей степени будет испытывать зависимость от Российской Федерации»⁴⁷⁷.

Все сказанное не означает, конечно же, каких-то призывов к свертыванию торгово-инвестиционных связей России с Евросоюзом или отдельными его странами-членами. Однако налицо настоятельная необходимость разумной диверсификации внешнеэкономических связей нашей страны по всем остальным азимутам, важнейшим в свете всего сказанного видится *азиатский, а точнее, евразийский*.

Действительно, рынки Азии при темпе роста более 5% ВВП являются ныне наиболее динамичными и способными шире абсорбировать прирост экспорта, нежели спрос ЕС. Здесь слабее сказался кризис, пока нет столь же острой конкуренции, интеграционные объединения «мягче», чем централизованно-бюрократические структуры ЕС, отношение к России более дружественное, толерантное и менее политизированное (например, споры о «северных территориях» мало чем влияют на торгово-экономические связи России с Японией), нет мессианских попыток навязывать партнеру свои стереотипы и т.д. Здесь же

обеспеченность сырьевыми ресурсами соседствует с высокотехнологичной традицией (КНР дает 21% мирового экспорта высокотехнологичной продукции, Япония — 7,11%, Сингапур — 6,9%). Налицо развитая инфраструктура морской торговли, финансовых рынков, сферы услуг⁴⁷⁸. Российская граница в Азии протянулась на многие тысячи километров, за нами сохранились все тихоокеанские гавани, в том числе незамерзающие.

Это располагает Сибирь и Дальний Восток в географической близости с азиатскими рынками, равно как и выгодно позиционирует их в отношении Тихоокеанского побережья США, Канады, Латинской Америки и Австралии. Здесь также достаточно сильны евразийские настроения, причем без противопоставления западному вектору. Наконец, в Азию активно идут и сами компании ЕС, в частности в конкуренции с российскими. Например, уже принял решение о частичной переориентации на Азию энергетический концерн «Е.ОН». «Азия превращается в Эльдorado для швейцарских финансовых менеджеров, — отмечает «Файнэншл таймс», — тогда как их традиционный бизнес на европейских рынках остается статичным и сокращается»⁴⁷⁹. Комфортно чувствуют здесь себя и ряд таких российских предприятий как, в частности, «Спирит» (программное обеспечение), которое, оперируя в 80 странах, тем не менее на 50% локализует свой бизнес именно в Азии⁴⁸⁰.

И российские, и зарубежные предприниматели в этой связи все чаще мыслят в категориях не только собственно азиатского рынка, а Азиатско-Тихоокеанского мегарегиона в целом. В его границах, определяемых членством в АТЭС, производится ныне 57% мирово-

го ВВП, осуществляется 48% оборота международной торговли и 40% объема прямых иностранных инвестиций. В 2010 г. доля АТЭС во внешнеторговом обороте России составляла 23,3% (против 20,7% в 2009 г.), т.е. выросла, несмотря на кризисное состояние международной торговли, доля в привлеченных иностранных инвестициях составляла 20,7% (а сам их объем вырос втрое – до 17 млрд. долл.), в российских инвестициях за рубежом – 2,8% (2,4 млрд. долл. при общем их накопленном 7,7 млрд. долл.). На 2012 г. намечен саммит АТЭС во Владивостоке, на котором планируется выдвижение Россией новых важных предложений по развитию сотрудничества в регионе⁴⁸¹.

Разумеется, намечаемый широкомасштабный маневр России в Азию (а он подразумевает поднятие планки сотрудничества с АТЭС, по крайней мере, до того же уровня, что и с ЕС) потребует самой серьезной подготовки. «Что пока не ясно, – отмечает в этой связи У. Лакье в журнале «Форин афферс», – так это то, сможет ли Москва вообще удержать за собой российский Дальний Восток и все ее остальные территории за Уралом»⁴⁸². Пока главным экономическим активом России в Сибири и на Дальнем Востоке (помимо пространства) являются минеральные и рыбные богатства, а готовая продукция на внешние рынки АТЭС идет в основном через узкое горлышко Транссиба. Конечно, пока доля машинно-технической продукции в нашем экспорте в пять крупнейших стран региона АТЭС больше, чем по миру в целом (11 и 6,7% соответственно), но, например, в КНР она ныне опустилась всего до 1%. Традиционный энергетический козырь здесь тоже не так легко разыграть ввиду слабой инфраструктуры энергоэкспорта и геологоразведки территории,

и потому Россия покрывает всего около 5% энергетических потребностей региона (при увеличении темпов роста потребления первичных энергоресурсов в нем на 10–40%), и вплоть до 2030 г. данная доля, согласно Энергетической стратегии России, может достичь максимума в 26–27%⁴⁸³.

Вместе с тем в Сибири и на Дальнем Востоке вовсе не хотелось бы воссоздавать монокультуру нефтегазового экспорта. Здесь немало и других природных богатств (полиметаллы, уголь, лес, рыба), есть неплохие перспективы для транспортного машиностроения, атомной промышленности, фармацевтики, электроники, медицинской техники. На перспективу и с учетом обострения в Азии продовольственной проблемы вполне возможно подключение к спросу в Азии (и прежде всего в КНР, где формируется современная модель потребления) неиспользуемых сельхозземель Сибири и Дальнего Востока (зерно, мясо), их водных ресурсов (до 20% мировых). Прогнозируются также дефицит в АТЭС бумаги, напитков, есть возможности и для приграничного сотрудничества, причем не только по Амуру, но и на других участках нашей границы, равно как и границы с Таможенным союзом России, Казахстана, Беларуси⁴⁸⁴. Достаточно серьезные наработки по диверсификации отраслевой структуры Сибири дает в этой связи Российская академия наук, включая наметки создания северного пояса развития СФО и ДВО на базе новой Северо-Сибирской (Евразийской) железной дороги, призванной сыграть роль второго Транссиба и включающей нынешний участок БАМ⁴⁸⁵.

Наконец, свой интерес к Азии и АТЭС имеет российский бизнес. «В соответствии со стратегией преобразования в глобальную энергетическую компанию, в

частности, с целью реализации задач географической диверсификации, — отмечалось в годовом отчете «Газпрома», — ОАО «Газпром» заинтересован в выходе на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона. Интерес к региону обусловлен динамичным развитием энергетического рынка Азии и расположением крупнейших ресурсных центров России в непосредственной близости к нему»⁴⁸⁶. «Большинство субъектов федерации пытаются нацелиться на азиатские рынки, которые меньше других пострадали от кризиса, — дает сходный обзор намерений ТПП России. — Дальневосточная, Алтайская, Амурская, Забайкальская, Южно-Уральская, Саратовская, Брянская, Пермская, Смоленская и другие палаты активно участвуют в мониторинге рынков Китая, Японии и Южной Кореи»⁴⁸⁷.

Принципиально важно, чтобы Сибирь и Дальний Восток в качестве ворот в азиатское развитие *опирались бы на свои развитые внутренние региональные рынки*, сохраняли и увеличивали население и оставались при этом частями общероссийского, не скатываясь на роль лимитрофов сопредельных государств. Это тем более требует от власти разумной политики регионального развития и преодоления дезинтеграции хозяйственной территории страны, проанализированной выше. По большому счету, предстоит разработка целостной стратегии геополитики России в Евразии, которая связала бы воедино ресурсы европейской и азиатской частей страны, предполагала бы оптимальный маневр внешнеэкономическими связями России на их западном и азиатско-тихоокеанских векторах развития. Очевидно, нам стоит не только ориентироваться на крупные азиатские страновые рынки (КНР, Индия, Япония, Южная Корея), но и диверсифицировать со-

трудничество вне этой «пятерки», попутно избирая наиболее привлекательные форматы «мягкой» региональной экономической интеграции, которыми сейчас изобилует Азия. Не исключено, что России удастся успешно наладить и хозяйственные связи с США в их ипостаси одной из тихоокеанских держав (чем США все более явно становятся), а не лидера блока НАТО.

Не следует, наконец, забывать о том, что на западной границе Азии (в дополнение к политической ШОС) уже оформился Таможенный союз России, Казахстана и Беларуси, к которому может присоединиться и ряд других центральноазиатских государств и который уже выступает как вариант экономической интеграции с наднациональными институтами, развиваясь в Общее экономическое пространство (чего пока нет в Азии)⁴⁸⁸.

По своему экономическому потенциалу *Таможенный союз России, Казахстана и Беларуси* является пятой по важности интеграционной группировкой мира после НАФТА, ЕС, АСЕАН и МЕРКОСУР с совокупным ВВП по ППС около 2,3 трлн. долл. и населением 160 млн. чел. Будучи прорывным решением на фоне вялотекущей деятельности СНГ, он уже обрел статус единой таможенной территории с общим внешним Таможенным тарифом и Таможенным кодексом и после завершения в 2010 г. этих работ переходит к созданию к 2012 г. Единого экономического пространства, предусматривающего согласование основных направлений экономической политики на основе углубленной хозяйственной интеграции. В частности, они будут охватывать макроэкономическую политику, единые принципы и правила регулирования деятельности субъектов естественных монополий, правила

конкуренции, предоставление промышленных субсидий, господдержку сельского хозяйства, а также режимы государственных закупок, торговлю услугами, основы инвестиционной деятельности, свободу движения капитала, организацию общего рынка нефти, нефтепродуктов, газа, связи и железнодорожных перевозок, меры регулирования трудовой миграции и технического регулирования (в том числе санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер) и т.д.

Таким образом, речь идет о реализации в экономических отношениях России, Казахстана и Беларуси известных «четырёх свобод» движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. В международном плане это не противоречит ст. XXIV ВТО, сопоставимо с практикой ЕС и идет дальше и глубже, чем в НАФТА, МЕРКОСЮР и АСЕАН, ибо ряд ключевых функций в Таможенном союзе осуществляется наднациональными институтами.

Хозяйственная реинтеграция постсоветского пространства происходит неоднозначно и не раз проходила через серьезные испытания. В странах СНГ проживает 270 млн. чел. и, если считать его единой интеграционной группировкой, она оказывается по своему экономическому потенциалу третьей после ЕС и НАФТА. Здесь сосредоточены 17% мировой суши, 21% площади лесов, 11% ресурсов пресной воды, 30% запасов газа и угля, 10% нефти, 20% золота, цинка, свинца, 10–12% никеля и меди, 15% пахотных земель и т.д. Однако наличие природных богатств еще не означает адекватного уровня развития, особенно технологического, и на долю СНГ приходится пока всего 4,3% ВВП.

Между тем мировой опыт показывает, что потенциал интегрирования обычно не высок, если в нем

участвуют сравнительно малоразвитые страны, даже если они являются соседними. Организационно интеграция в СНГ все эти годы шла сверху, через тиражирование необязательных к исполнению соглашений. При приоритете интересов политической надстройки не уделялось внимания решающему для успеха любой интеграции микроуровню экономики, т.е. первичным связям на уровне предприятий в сфере производства и инвестиций. Хозяйственное взаимодействие опиралось прежде всего на товарообмен. Прежние союзные экономические связи не были адаптированы к рынку и сохранились лишь частично. Разошлись пути реформ, элиты стремились получить свои дивиденды именно от статуса независимости. Отход от советской автаркии и монополии внешней торговли манил испробовать иные рынки и контакты вне СНГ. На дезынтеграцию Содружества целенаправленно работали внешние силы и прикормленные «оранжисты» разных мастей. Как следствие взаимный товарооборот стран СНГ к 2010 г. опустился до примерно 12% их совокупного объема внешней торговли (в ЕС – 66%, НАФТА – 39%, АСЕАН – 25%, МЕРКОСЮР – 16%), т.е. имевшиеся здесь предпосылки к хозяйственной реинтеграции так и остались недореализованными.

В этих условиях экономическое сотрудничество в рамках СНГ могло быть только разноскоростным, сфокусированным на тех государствах, которые были убеждены в необходимости его развития и для которых интеграционная перспектива оставалась востребованной и привлекательной. В частности, в общем объеме торговли России со странами СНГ на долю Казахстана и Беларуси приходилось в 2008 г. 18,7 и 34,2%, а Казахстан отправлял на наш рынок 10% своего экс-

порта и Беларуси — $\frac{1}{3}$. Разумеется, это менее впечатляюще, чем в ЕС и в НАФТА, но существенным стимулом для трехсторонней интеграции стал последний финансово-экономический кризис, показавший, что с ним можно справиться прежде всего коллективно, а не в одиночку или за счет внешних благодетелей. Только с 2009 г. по 2010 г. товарооборот России с Беларусью вырос сразу на 19%, с Казахстаном — на 20%, а главное, в рамках Таможенного союза были предприняты целевые адресные меры по разбюрокрачиванию потоков взаимной торговли для предпринимателей трех стран (хотя уровни взаимного переплетения капиталов пока весьма незначительны).

Этот курс, сформулированный в Таможенном кодексе союза (около 15 принципиальных льгот в пользу трейдеров), намечается продолжить при формировании Единого экономического пространства (гармонизация законодательства, включая нормы прямого действия, национальный режим для экономических операторов, снижение административных барьеров в секторах естественных монополий и инфраструктуры, в том числе на трубопроводном и железнодорожном транспорте, правила субсидирования, режим поддержки сельского хозяйства и т.д.). Еще и поэтому Таможенный союз трех стран реально состоялся⁴⁸⁹.

Для модернизации странам СНГ нужны емкие рынки, и поэтому гравитационным центром здесь является рынок Российской Федерации. На его долю приходится более 70% ВВП (по ППС) и около 90% ВВП ЕврАзЭС. Именно сюда направляется около половины всех готовых изделий, экспортируемых из СНГ, в том числе 60–65% машин, оборудования и транспортных средств. Но было бы заблуждением считать, что Рос-

сия, таким образом, строит себе своеобразный внешнеконкурентный «хинтерланд». Номенклатура экспорта Беларуси на 60% совпадает с российской, а Казахстана — даже на 90%, и потому российские производители уже сталкиваются в Таможенном союзе с конкуренцией белорусских сельхозтехники, автомобилей, молокопродуктов, удобрений, электроники, казахских цветных металлов, продовольствия, электроэнергии и т.д., а к 2015 г. Казахстан намерен войти в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира (в частности в сферах агробизнеса, строительства, нефтехимии, химии, металлургии, энергетики и транспорта). В свою очередь наблюдается процесс переключения спроса потребителей Казахстана и Беларуси с продукции третьих стран на российскую, и прежде всего на бытовую технику и изделия машиностроения.

Как и в любом интеграционном проекте, в Таможенном союзе и ЕЭП сохраняются, конечно же, проблемы и риски, которых эксперты видят четыре.

Во-первых, это все еще сохраняющийся разрыв между торгово-политической надстройкой Таможенного союза и уровнем хозяйственного взаимодействия предпринимательских сообществ стран-членов, тем более что сама эта надстройка создавалась в авральном порядке. В частности, на долю взаимной торговли Казахстана и Беларуси приходится всего по 1% их товарооборота (а Беларусь реализует 40% своего экспорта в Польшу и Прибалтике). Выходом здесь видится всемерное расширение взаимных инвестиций бизнеса стран-членов, а также дальнейшее расширение промышленной кооперации и приграничного сотрудничества, где только в Казахстане действуют свыше 200 межрегиональных соглашений. Определяющим же

здесь явно будет то, станет ли Россия для своих партнеров основным поставщиком необходимых им новых технологий и в какой степени ей удастся сохранить единство собственного внутреннего рынка.

Во-вторых, избранный Россией, Казахстаном и Беларусью «жесткий» наднациональный формат интеграции требует квалифицированного управления ею, равно как и соблюдения четкой восходящей последовательности интеграционного процесса. Не секрет, в частности, что по ряду направлений партнеры ставят на перспективу перед собой отличающиеся цели. Неизбежны и трения по чисто управленческим вопросам, например по уровням господдержки экспорта, где он в Беларуси и Казахстане гораздо более значителен, чем рудиментарный российский. Однако пока партнерам в своем организационно-политическом взаимодействии удается достигать консензусных решений (всего около тысячи по состоянию на март 2011 г.), и таким образом был урегулирован, например, сложный вопрос о разделе партнерами таможенных доходов, причем без уменьшения их поступления в бюджет. В вопросах конкуренции и господдержки была согласована возможность применения каждым участником защитных мер, а восходящая линия интеграции реализуется через переход к ЕЭП.

В-третьих, несмотря на рыночные отношения, во взаимосвязях партнеров могут сохраняться и определенные двух- или трехсторонние преференции и бонусы. Россия уже выделяла в порядке антикризисной поддержки странам СНГ около 10 млрд. долл. (т.е. больше, чем на те же цели со стороны ЕС, МБРР, МВФ и ЕБРР, вместе взятых). У таких подходов есть наши пуританские критики, однако пока еще ни одна

развитая интеграционная группировка в мире не обходилась без механизмов содействия развитию, как коммерческих, так и грантовых. Сторонникам же пуританских взглядов можно напомнить, что наш Минфин уже закачал десятки миллиардов долларов под некоммерческие ставки процента в госбумаги США, хотя мы с Америкой не интегрируемся.

В-четвертых, предстоит определиться на перспективу в отношении возможного расширения Таможенного союза и ЕЭП. Интерес к этому проявляют, в частности, Киргизия, Таджикистан и Армения, а также часть деловых и политических кругов Украины (причем украинские эксперты считают при этом возможными определенные формы интеграции с ЕС). Очевидно, такие вопросы стоило бы решать на индивидуальной базе и в зависимости от степени готовности возможных кандидатов. Конструктивным шагом в этом направлении был бы, в частности, перевод существующих двусторонних режимов свободной торговли между заинтересованными странами СНГ и ЕврАзЭС в многосторонний формат.

Как уже отмечалось, Таможенный союз России, Казахстана и Беларуси укладывается в нормы и правила ст. XXIV ВТО. Все три страны решили, что они будут присоединяться к этой организации как суверенные государства. В идеале такое присоединение хотелось бы видеть единовременным. Однако степень завершенности переговоров с ВТО у всех наших стран различна, и потому каждой предстоит оформить свое членство в ВТО индивидуально, хотя и на базе условий, гармонизированных в рамках компетенции Таможенного союза. Такой же подход может быть применен при заключении новых соглашений с ЕС, хотя в

случае с АСЕАН и МЕРКОСЮР и с учетом их специфики договорной стороной здесь мог бы стать, как представляется, и сам Таможенный союз (ЕЭП).

Естественно, что все предстоящие хозяйственные решения в России могут быть убедительными и эффективными только в случае их принятия властью в режиме диалога с российским бизнесом. Анализу положения дел в таком диалоге отводится следующая, заключительная глава нашей книги.

Глава V

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Гражданское общество представляет собой конструктивный симбиоз всех его составляющих при учете их законных интересов и в русле достижения общенациональных целей. Это прямо относится и к взаимоотношениям бизнеса и политической надстройки. Только их взаимное и заинтересованное сотрудничество может гарантировать стране стабильность, благоприятный деловой, трудовой и социальный климат, перспективу дальнейшего устойчивого развития.

Формирующийся отечественный бизнес и новая демократическая власть уже смогли многого добиться, действуя в тандеме сил и интересов и в режиме диалога. Однако достаточно многочисленными остаются пока еще и их взаимные претензии, трения, расхождения в целях и механизмах решений. Укрупненно при этом возникают проблемы облика и социальной ответственности складывающегося российского бизнеса и качества современного государства как партнеров.

1. Бизнес: облик и социальная ответственность

Хотя спор о том, какое общество (и его ценности) ныне формируется на отечественной почве и стали ли новые собственники экономического потенциала страны эффективными хозяйственниками после его приватизации, в российском обществе еще не закон-

чен, российский бизнес, как это упоминалось выше, уже прошел в нем свою гражданскую легитимацию.

По крайней мере, в качестве основного тормоза в модернизации страны бизнес называют сейчас лишь 16% опрошенных. «Такое отношение к предпринимателям свидетельствует не просто о том, что россияне толерантны к рыночной экономике как таковой и ее основным агентам, или о том, что предприниматели не воспринимаются населением как антагонистическая сила, — подчеркивалось в одном из докладов Института социологии РАН. — Куда важнее то, что предприниматели сегодня существуют в массовом сознании как часть трудящегося народа», хотя бы потому, что именно бизнесу (по мнению 36% опрошенных) в кризис пришлось наиболее тяжело⁴⁹⁰. Сказывается, конечно, и изначальный «кредит доверия» рыночной экономике в обыденном сознании, которое полагает, что если во многих странах мира капитализм обеспечивает относительно высокий уровень жизни, то его стоит приветствовать и у нас. Заодно формируются и ожидания государства от бизнеса быть его лояльным и ответственным партнером в хозяйственной деятельности.

Конечно же, молодой российский предпринимательский класс не чужд своей социальной и гражданской ответственности. Опрос 84 российских корпораций, проведенный ТПП России, выявил в их бюджетах постоянные расходы на поддержку ветеранов и инвалидов, культуры, искусства, спорта, детей, на образование, повышение квалификации, населения, пострадавшего от техногенных катастроф, и т.д.⁴⁹¹ Уже не узко спонсорская, а существенная финансово-экономическая поддержка была оказана, например,

Новолипецким металлургическим комбинатом Нижнесергинскому метизно-металлургическому заводу (18 тыс. чел., или 40%, населения моногорода Нижние Серги), который погасил его долги по зарплате и удержал занятость в ходе кризиса⁴⁹². Та же формула использовалась во многих случаях при приходе на предприятия новых собственников, при поглощениях, слияниях или санировании. Добросовестными являются и основная часть налогоплательщиков, многие участники торгов за госзаказ и участники внешнеэкономической деятельности и т.д.

Даже по критериям рациональности деловые предприятия как «экономические субъекты могут стремиться к достижению допустимыми способами конкурентных преимуществ, — отмечают Д. Петросян и И. Фоткина, — при этом они не должны ущемлять интересы всех остальных контрагентов», в том числе интересы труда⁴⁹³. Наконец, именно в период кризиса РСПП приняла Социальную хартию российского бизнеса, направленную на обеспечение устойчивого экономического, социального и экологического развития через корпоративное управление⁴⁹⁴.

У российского предпринимательского класса сложились и свои представительные организации, оформляющие и продвигающие его интересы в качестве институтов гражданского общества. Это, например, законодательно признанная Торгово-промышленная палата Российской Федерации, объединяющая в сетевом формате и на принципах субсидиарности и суброгации 174 местные палаты (81 палату субъектов Федерации и 93 муниципальных), 207 отраслевых союзов предпринимателей и 500 их местных ассоциаций при 47 тыс. членов — организаций всех форм собственно-

сти и правовых моделей. В сфере развития внешнеэкономических связей она опирается на 63 деловых совета с бизнесом иностранных государств и 16 зарубежных представительств. После выработки общих позиций и инициатив бизнеса в ее 34 комитетах (и 800 целевых рабочих органах) в 2010 г. была проведена экспертиза 294 законодательных и иных нормативно-правовых актов, в федеральные органы законодательной и исполнительной власти было направлено 136 обращений и предложений. Палата проводит арбитраж, оценку имущества, досудебное урегулирование споров, организует выставочную деятельность, осуществляет патронаж над мелким и средним бизнесом. Значительную работу ведет Российский союз промышленников и предпринимателей, в частности в сферах подготовки российского бизнеса к работе в условиях ВТО, энергетики, снижения налогового пресса на бизнес, трудовых отношений. Начата работа по независимому национальному рейтингованию отечественных предприятий.

Еще и поэтому нужно достаточно критично относиться к многочисленным зарубежным деловым рейтингам, как правило, предвзято оценивающим Россию. «Их экспертиза не имеет за собой ничего такого, — констатирует Л. Григорьев, — чтобы можно было верить им больше, чем другой группе экспертов»⁴⁹⁵. Поставив Россию на 123-е место из 183 по условиям ведения бизнеса (Казахстан — 59-е, Беларусь — 68-е), те же агентства выставили в 2010 г. Испании, несмотря на критическое положение с задолженностью и высокую безработицу, наивысший суверенный рейтинг AAA, Португалии — AA и даже Греции — BBB+. «Нормально ли, — задает вопрос Ж. Баррозу, — что есть всего три

крупных игрока на таком чувствительном рынке, как рейтингование, где существует огромная вероятность конфликта интересов, и нормально ли, что все они из той же страны» (США. — И.И.)⁴⁹⁶. Впрочем, даже в самих США практикой рейтинговых агентств уже заинтересовалась местная прокуратура.

Конечно, это вовсе не означает, что наш бизнес ходит в одних лишь «белых одеждах». «Я понимаю, что бизнес по природе своей должен быть агрессивным, — констатирует, например, Г. Рапота, полномочный представитель Президента России в Приволжском федеральном округе. — Я понимаю, что он должен завоевывать место под солнцем. Это все правильно. Но должны быть какие-то рамки приличия. Установите эти рамки... И тогда к вам как к бизнес-сообществу будет более уважительное отношение. К вам будут прислушиваться еще более внимательно», в том числе и власть⁴⁹⁷. «Эксперты все чаще говорят о том, что крупный собственник, ставший таковым при делении общенародной собственности в 1990-е годы, — обобщает В. Лексин, — не должен полностью дистанцироваться от результатов бизнеса, осуществляемого на основе его собственности, не должен становиться рантье, которого на собраниях акционеров заботят только доля и объем причитающихся ему дивидендов» или же обращение «за финансовой помощью к хранителям общенародного достояния — бюджетным и внебюджетным деньгам»⁴⁹⁸.

Именно в постсоветскую эпоху предпринимательскому классу России пришлось «превращаться в буржуа», но его мотивация не может сводиться, как это часто повторяют, только к «стратегии быстро заработать и убежать»⁴⁹⁹. Нужно понимать и то, что «за-

дачи увеличения социальных расходов на душу населения, равно как и наращивание доли социальных расходов в ВВП, стоящие перед Россией, никуда не денутся, — поднимает более глубинный слой такой поведенческой мотивации А. Вишневецкий. — Но эта задача всегда вступает в конкуренцию с потребностями экономического роста. Решать же ее в условиях роста численности и доли экономически неактивного населения и увеличения иждивенческой нагрузки на одного трудоспособного намного труднее. Это неизбежно потребует перераспределения ресурсов в пользу потребителей социальных расходов, ведет к увеличению налоговой нагрузки, в том числе и на бизнес, ограничению инвестиционных возможностей экономики, в конечном счете, замедляет, а то и блокирует рост производительности труда»⁵⁰⁰.

При этом отечественные предприниматели пока далеко не всегда выдерживают статус «хорошего гражданина» своей страны, причем в отношении и населения, и государства.

Следуя по цепочке воспроизводственного процесса, стоит отметить, например, что наш ТЭК, регулярно пополняя бюджет, столь же регулярно истощает ресурсную базу страны, устраняясь от собственной геологоразведки и охраны среды. По подсчетам МБРР и ПРООН, «скорректированные чистые накопления» России, т.е. ее накопленный доход, скорректированный на истощение природных ресурсов и загрязнение окружающей среды, составлял в 2007 г. (при темпах роста ВВП в +7,4%) обратную («зеленую») величину в –13,8%. Не в пользу отдельных корпораций говорит и уже упоминавшийся выше «индикатор реального прогресса» (*genuine progress indicator*), отражающий раз-

ницу между общей и «чистой» прибылью компании от продаж ее товаров и услуг и объемом средств, необходимых на ликвидацию такого ресурсно-экологического ущерба. Средняя величина истощения энергоресурсов России в 1995–2008 гг. была в 4,3 раза выше среднемировой по 173 странам мира⁵⁰¹.

Далее, отечественный бизнес, как это уже отмечалось, крайне индифферентен в отношении НИОКР. В 2008 г. «Газпром» выделил на эти цели всего 605 млн. долл., АФК «Система» — 50,6; «Ситроникс» — 44,8 млн. долл., в то время как «Майкрософт» — 8,1 млрд. долл., финская «Нокиа» — 8,7 млрд. и т.д. В США в том же году было запущено в частном секторе 2795 инновационных «стартапов», в России — только 50. Наследники РАО ЕЭС потратили на НИОКР (все 24 ТГК и ОГК, вместе взятые) в 2009 г. в 15 раз меньше, чем в 1990 г., зато возросли их нецелевые расходы⁵⁰².

Дело доходит до того, что у отдельных корпораций главным источником прибыли становится уже не производство и даже не финансовый рынок, а бюджет. «Официально провозглашенная цель реформы была избавить госбюджет от необходимости тратить деньги на строительство новых мощностей, — комментирует итоги приватизации РАО ЕЭС бывший зам. министра энергетики России В. Кудрявый. — Но мы видим другой результат. Единая энергосистема разрушена, бывшие топ-менеджеры стали легальными мультимиллионерами, а оплачивать строительство опять должен бюджет», на что те же ТГК и ОГК требуют около 1,5 трлн. руб.⁵⁰³

Хозяйственная расточительность характерна и для социальных сфер, которые перешли из государственного в частное управление. С 1999 г. по 2010 г. стои-

мость услуг ЖКХ выросла в 27 раз, завышение процентных ставок российских банков в 2009 г. вызвало увеличение издержек в целом по экономике в 0,9–1% и в обрабатывающей промышленности – на 1,5%, что эквивалентно снижению прибыли отрасли от продаж на 10–13% или оплаты труда на 6–7%⁴⁹⁶. Уйдя из необходимых кредитных операций в период кризиса, банки в то же время заработали на спекуляциях ценными бумагами 105 млрд. руб. («Банк Москвы» – 5,8 млрд., «Альфа банк» – 5,3 млрд. руб.), на валютных операциях – 288,9 млрд. руб. (на торговле валютой – 129,7, на переоценке стоимости валютных активов – 159,2 млрд.), на выкупе с дисконтом собственных обязательств – 36 млрд. руб. («Альфа-банк» – 4,7, «Россельхозбанк» – 3,1 млрд. руб.), хотя бюджетные антикризисные ассигнования через них во многом так и не дошли до промышленности⁵⁰⁵.

«За исключением ВЭБа, финансовые институты не проявили горячего желания принимать на себя кредитные риски, и предоставленная им государством ликвидность, вместо того чтобы оживить экономику, обрушилась на валютный рынок. Залповый выброс рублей на нем резко девальвировал рубль и существенно увеличил валютные риски, – отмечает М. Осадчий. – Значительное ослабление рубля способствовало обострению кредитного кризиса, и многие заемщики, кредитовавшиеся в валюте, утратили возможность обслуживать долг»⁵⁰⁶. «Перед кризисом собственники крупнейших корпораций и холдингов, – пишет председатель Счетной палаты России С. Степашин, – сознательно изъяли из оборота сотни миллиардов рублей, а затем обратились за государственной поддержкой»⁵⁰⁷.

В части налогов 70 крупнейших предприятий, по оценке Минфина, платят всего около половины причитающихся им сумм («Татэнерго», «Алроса», «Черногорнефть», «Норильский никель», «АвтоВАЗ» и т.д.), от 10 до 25% предприятий практикуют «серые» налоговые схемы⁵⁰⁸. От 30 до 50% мясных и молочных продуктов, чая, кофе, кондитерских изделий составляет конфракт, а в продажах минеральной воды – 70%⁵⁰⁹.

Мы не будем проводить инвентаризацию конкретных фактов асоциального поведения деловиков, утраты ими чувства гражданственности, случаев паразитического перепотребления и т.п., тем более что такие факты хорошо известны. Однако рассмотрим обоснованные претензии к ряду системообразующих деловых предприятий, в том числе с госучастием.

Так, значительная часть населения все еще хранит наивную веру в «Сбербанк» как оплот государственности и социальной защищенности сбережений. Но он же, практически уже став по контролю над ним негосударственным, настойчиво пробивает продажу крупных государственных пакетов своих акций под иностранный контроль. Его ставки по депозитам отрицательны и не спасают от инфляции, кредиты выдавались под 17% в рублях и 10,5–14% в валюте, т.е. по запредельной кризисной ставке и при громадной марже против процентных ставок по депозитам населения. В частности, у «ГТ-ТЭЦ Энерго» процентные платежи «Сбербанку» оказались выше погашений в счет основной суммы долга и, несмотря на производственную прибыль заемщика в 2 млрд. руб., банк начал безосновательно грозить ему введением внешнего управления, что было бы равносильно угрозе распродажи оборудования на металлолом. Будучи держателем

накоплений населения (при 57% их общего объема и среднем размере депозита в 9,9 тыс. руб.), банк регулярно ввязывается в азартные проекты («Спортлото», спекулятивные валютные операции на 21,8 млрд. руб. в 2009 г., обналичку, зарубежные фондовые операции, в нем имели место и хищения). Ничем подобным не занимается, например, также социально значимый фермерский французский банк «Креди агриколь», которому запрещены любые спекулятивные операции. Запомнилась и попытка «Сбербанка» взимать с населения комиссию с коммунальных платежей в 3% (хотя за рубежом за это взимаются промили). «Непонятно важное, — комментирует спецкор «Коммерсанта» К. Дементьева, — насколько коренные изменения, в которые лично вовлечены многие сотрудники, ассоциируются с президентом банка и его инициативами»⁵¹⁰. Наверное, не со многими из них, если из банка уже ушла целая команда профессионалов.

Антисоциально и безответственно поведение многих банков и по отношению к кредитованию населения. Скрывая эффективную ставку кредита, они выделили на эти операции около 3,5 трлн. руб. (на 2,5 млн. заемщиков), из которых население уже не смогло вернуть 250 млрд. руб. На фоне «Властелины» и «МММ» даже претендующие на солидность банки позволяли себе преднамеренные банкротства («Содбизнесбанк»), выдачу кредитов под подставные компании («БТА»), фиктивное кредитование («Петровский»), работу с бумагами фирм-однодневок («Юнибанк»), выдачу кредитов без обеспечения («Связьбанк»), отмывание и обналичку (70 дел в 2009 г. только по Москве и «Петрокоммерц», «Мегабанк», «Родник», «Русич Центробанк»), прямые хищения («Альфа-банк»,

«Стратегия», «Кубань», «Ханты-Мансийский»), манипуляции с оценкой, в частности залогов («Северный народный»), липовые выплаты («Внешэкономбанк»), злоупотребление полномочиями («Инкасбанк»), незаконные переводы средств («Евразия Центр», «Сахалинвест»). Более половины из 110 разорившихся в последние годы банков были банкротами задолго до отзыва у них лицензий (практиковалась недостоверная отчетность по нормативам, в том числе через «цепочки», «вексельную» и «акционерную» схемы и т.п.), а в целом банковское дело лидирует в стране по ущербу государству⁵¹¹.

Не надо думать, что все эти манипуляции (и гламурные тусовки) остаются нашим домашним делом; нарушители теряют и свой международный престиж, особенно в странах строгой, протестантской конфессии. «Некоторые компании пошли на улучшение качества корпоративного управления, — пишет Дж. Стиглиц, — олигархи не желают рисковать всеми своими деньгами в России, а чтобы привлечь чужие средства с правом рисковать, надо вести себя лучше, не так, как в прошлом»⁵¹². Газета «Файнэншл-таймс», наблюдая операции РЖД, предрекала, что «никто не знает, каким акционером может на самом деле оказаться эта компания... пока она имеет неоднозначный послужной список»⁵¹³. Более того, подчас недобросовестный бизнес идет на прямое нарушение закона.

Так, по стране гуляет около 1/3 неучтенной золотой ювелирки. Фирме «Алтын» предъявлены обвинения в контрабанде золота и организации преступного сообщества⁵¹⁴. «Ричброксервис» манипулировала курсами акций, то же делал трейдер «Палмарис»⁵¹⁵. Статистика преступлений по экономическим статьям приво-

дилась выше. Но, в порядке ее дополнительной расшифровки в 2009 г. по гл. 21 УК (преступления против собственности) было возбуждено 1789 тыс. уголовных дел, гл. 22 – 96,2 тыс. дел, в том числе по ст. 171 УК («незаконное предпринимательство») было выявлено 1858 нарушений, ст. 174.1 («отмывание денег») – 2633, ст. 180 («незаконное использование товарного знака») – 194, ст. 199.1 («неисполнение обязанностей налогового агента») – 1261, ст. 199.2 («сокрытие имущества от налоговых взысканий») – 874 и т.д.⁵¹⁶ Продолжается парад фирм-однодневок и, по оценке российской таможи, те или иные их признаки имеют до 70% участников внешнеэкономической деятельности, а из 60,5 тыс. импортеров в 2006 г. прекратили свою деятельность в 2007 г. сразу 54%⁵¹⁷.

Сложилась и своеобразная энциклопедия нарушений валютного законодательства и способов «теневого» вывоза капитала из страны. По данным Национального резервного банка их каналами были сокрытие экспортной выручки в иностранных банках путем занижения экспортных цен по сравнению с мировыми и экспорт конечной продукции под видом сырья; фиктивные импортные контракты; создание фиктивной задолженности перед подконтрольными юридическими лицами за рубежом; операции по продаже за рубежом ценных бумаг ниже стоимости; валютные операции, в частности форвардные, для вывода из банков активов; выдача заведомо невозвратных кредитов, в том числе вексельных; лжебанкротство с вывозом средств на заграничные счета; контрабандный, незарегистрированный или неустановленный экспорт; невозврат валютной выручки под предлогом форс-мажорных обстоятельств; необоснованные аван-

совые перечисления за поставки, не осуществляемые позже; ценовые манипуляции при бартере; перечисления в оплату фиктивных услуг; завышение контрактных цен при экспорте и их занижение при импорте; внесение страхового депозита в иностранный банк для получения кредита, который в итоге не берется; подмена отчетности; «двойное декларирование товаров» по разным ценам в российской и зарубежной таможнях; увеличение отсрочки платежа по экспортному контракту; номенклатурная пересортица, в том числе подакцизных товаров на неподакцизные, товаров разного качества или различных для таможенного обложения, товаров с льготами по НДС, но не имеющих на это оснований, и т.п.⁵¹⁸ В итоге вывоз валюты российскими резидентами через эти или иные каналы устойчиво превышает суммы перевода из России доходов по иностранным инвестициям.

«Наверное, каждый капитализм не тривиален, поскольку глубоко укоренен в национальной истории, культуре, традициях, менталитете, – подводит итоги генезиса российского капитализма М.С. Горбачев. – Но к российскому капитализму это общее положение применимо в квадрате, даже в кубе, как и многое другое российского происхождения, он буквально выламывается из общего ряда». Бывший Президент СССР склонен характеризовать наш капитализм как «*поздний*» (не вызревший в нужное время), «*периферийный*» (остающийся пока вне основных центров мирового экономического развития), «*зависимый*» (к сожалению, но отчасти он так и планировался реформаторами), «*возвратный*» (вернувшийся к тому же укладу после периода социализма) и, наконец, как «*замаски-*

рованный» (не называемый прямо, но растворенный в понятии рыночной экономики)⁵¹⁹.

Очевидно, в этих своих сущностных характеристиках М.С. Горбачев во многом прав. Нам здесь есть над чем работать и даже есть чего стыдиться. Но российское предпринимательство (капитализм) — это все же не «генетически ущербное» явление, как его позиционирует инициатор перестройки⁵²⁰. То, что роды капитализма в России принимали случайные для истории акушеры (люди без опыта хозяйствования, который заменял им лабораторный креатив, экспромты, неоправдавшее себя либеральное заимствование и т.п.), и то, что он мужал под девизом «все разрешено, что не запрещено» в отсутствие необходимого правового поля, отнюдь не повод его отбрасывать как «биоотход» в роддоме, тем более что альтернативы предпринимательскому социально-экономическому укладу у нашей нынешней цивилизации сейчас нет.

Поэтому это может быть и социальный «сукин сын», но это наш «сукин сын», а очень многое на том чистом листе, с которого он родился (пожалуй, даже слишком многое), писало у нас даже не общество, а государство.

2. Бюджетно-бюрократический капитализм

Государство является неотъемлемым атрибутом и институтом современного общества. Именно оно создает правовое поле для деятельности бизнеса, обеспечивает правоприменение, судопроизводство, необходимую поддержку предпринимательства на важнейших его направлениях. Кроме того, в России государственная власть является еще инициатором и

исполнителем экономических и социальных реформ, равно как и крупным собственником и хозяйствующим субъектом. В федеральной собственности находятся ныне акции более трех тысяч компаний, развивается государственно-частное партнерство (до 300 проектов на федеральном и муниципальном уровнях). «Государство в лице бюджета, а также госкомпаний и банков сосредоточило у себя доминирующий объем ресурсов, — констатирует Т. Гурова. — И никто другой, кроме государства, сегодня в России не может всерьез повлиять на экономическую стратегию страны»⁵²¹. Такая уникальная роль государства достаточно рельефно проявилась в ходе последнего финансово-экономического кризиса, который знаменовал собой крах ультралиберальных воззрений, фетишизирувавших стихию рынка.

Вместе с тем выполнение подобных созидательных функций подразумевает высокую эффективность государственности управления, к которому российский бизнес также имеет свой счет.

Действующая на сегодня модель управления экономикой продолжает оставаться, по сути, той же, к которой высшее политическое руководство, равно как и деловые круги страны, обращают свои критические оценки. Проигрывает она и в международных сопоставлениях, и, например, МБРР оценивает качество нашего законодательства по стобалльной шкале коэффициентом в 31 (Франции — 87, Германии — 91, Швеции — 96, Великобритании — 98), эффективность деятельности исполнительной власти — в 45 (Франции — 90, Германии — 93, Великобритании — 94, Швеции — 99), верховенство закона — в 20 (Франции — 90, Великобритании — 92, Германии — 93, Швеции — 98) и

т.д. Наконец, Центр мониторинга законодательства и правоприменительной практики РСПП предъявляет к госуправлению минимум десять требований, с тем чтобы «мнение отечественного бизнеса было при этом востребовано»⁵²².

Конечно, диалог бизнеса и власти у нас в стране имеет место. Так, та же Торгово-промышленная палата России, пользуясь своими правовыми полномочиями, осуществляет оперативный мониторинг в правоприменительной деятельности в стране, а также регулярно обобщает свои инициативные предложения в этих областях⁵²³. РСПП не имеет таких официальных полномочий, но также заключил двусторонние соглашения о взаимодействии с Минэкономразвития, Федеральной таможенной службой, Федеральной антимонопольной службой, Минприроды, МИД, Счетной палатой и рядом других федеральных агентств и служб. В обоих случаях это позволяет организованному бизнесу подключаться к разработке и оценке законопроектов и ведомственных актов еще до их представления в Федеральное собрание, Администрацию Президента, Правительство или Минюст. «Во взаимоотношениях власти и бизнеса должно действовать простое правило, — отмечает С. Степашин. — Власть должна выработать всем понятные и внятные правила игры и соблюдать их. Никакой вкоровщины здесь быть не должно»⁵²⁴.

Тем не менее бизнес вполне обоснованно обращает внимание на явные недостатки такого диалога, в качестве которых называются:

1. Слабая систематизация правового поля, наличие в нем «белых пятен», взаимоперекрещивающихся норм и их коллизий. Так, хотя финансовые пирами-

ды стали одиозными уже много лет назад (а их число определяется ФСФР в 46 таких мошеннических схем), соответствующие запретительные нормы были приняты в стране только в августе 2010 г., и ранее через кассу пирамид бесконтрольно проходили миллиарды рублей⁵²⁵. Непроработанными да 2010 г. остались и взаимные отношения банков, населения и мелкого и среднего бизнеса при привлечении кредитных ресурсов, стоимость которых недобросовестные банки вздували в несколько раз против исходной ставки процента. Закон «О недрах» определяет собственность на них как исключительно государственную (до 5 м глубже от поверхности), тогда как Земельный кодекс — как федеральную, региональную, муниципальную и частную, что затрудняет землеотвод для геологоразведки и прокладки подземных инженерных сетей (трубопроводы, линии связи и т.д.)⁵²⁶. ЗАТО (закрытые административно-территориальные образования) юридически определяются в законодательных документах то как «территории», то как «городские округа», что отнюдь не прибавляет комфорта 1,5 млн. их жителей⁵²⁷.

Анализ, проведенный экспертами ТПП России, показал, что вместо внятной и единой государственной промышленной политики на ее понятие и содержание косвенно влияют 60 федеральных законов, 10 указов и распоряжений Президента, а также 110 постановлений и распоряжений Правительства. Более того, юристы и промышленники считают, что для адекватного регулирования всех аспектов такой политики указанных нормативно-правовых актов недостаточно и нужен специальный рамочный закон⁵²⁸. Распространенным случаем в деловой и официальной практике остается

широкое использование терминов, никак не определенных в законодательстве, например, даже таких, как «государственное управление» или «инновация».

2. Даже сами законодательные акты и требования к их форме, структуре, содержанию, соподчиненности, порядку разработки, принятию, опубликованию и вступлению в силу регулируются в свою очередь десятками других актов различной юридической силы и применения, т.е. в нашем правовом поле отсутствует полный цикл нормального нормотворчества. В частности, государственно-управленческие документы высшего уровня в России могут включать также программные и доктринальные (т.е. рассчитанные на определенный срок, целевые и оформленные нормативными актами власти). Но статус таких документов не определен, например таких, как «основы федеральной политики» или «федеральные целевые программы». Они не встроены в систему и иерархию нормативно-правового регулирования и потому (а их более 700) достаточно часто не выполняются⁵²⁹.

Проблемой отечественного нормотворчества является и крайне редкое появление актов прямого действия. «Первое, что мешает, — отмечает С. Степашин, — это, к сожалению, неуклюжесть некоторых наших законов. Законы должны быть подробными, почти как инструкции. Так, кстати, действуют законы в экономике и бюджетной сфере в США. Не должно быть отсылочных норм, потому что чиновник начинает толковать их так, как он считает нужным»⁵³⁰. Для отечественного бизнеса столкновение с отсылочной нормой (и ее интерпретация ведомственным законодателем) является практически преобладающим и повсеместным, равно как и трактуемой к его невыгоде. Напри-

мер, возврат НДС при экспорте прописанный как норма возмещается много месяцев спустя и на усмотрение налоговых органов. Ст. 262 Налогового кодекса о возможности предоставления налогового кредита при списании расходов на приоритетные НИОКР не применяется вовсе, ибо критерии «приоритетности» вот уже два года остаются Минфином не определенными⁵³¹. В Новосибирской области при выдаче малому бизнесу безвозвратных ссуд (как местная правовая новелла) эти средства, однако, нельзя было использовать ни на зарплату, ни на рекламу, ни на закупку товаров. В Томской — гарантии по льготным кредитам тем же предприятиям при рекомендованной ВЭБ ставке в 14% предлагались под 20–24%. «Кремлевские мечты о процветающем малом бизнесе, — констатирует в этой связи еженедельник «Аргументы недели», — регулярно разбиваются о реальность, в которой живет низшая бюрократия»⁵³². В ТЭК налоговые изменения также несистемны и, по оценке министра энергетики С. Шматко, с учетом отсылок и интерпретаций, конечная фискальная нагрузка сделала некупаемой для нефтяников 36% разведанных запасов нефти и 93% новых месторождений⁵³³.

3. Классическое понимание законодательства предлагает его стабильность и транспарентность. Однако законы постоянно изменяются и корректируются, не исключая и такие основополагающие акты, как кодексы. Например, Президентский совет по кодификации предложил столько поправок в части I, II, и IV Гражданского кодекса, что они означали бы его полную правовую переработку. В Законе о рыболовстве пришлось «вдогонку» принять 50 поправок (и это при еще 37 уточняющих постановлений и распоряжений

Правительства)⁵³⁴, а Налоговый кодекс корректируется чуть ли не ежеквартально. Естественно, что такая правовая неопределенность во многом заставляет бизнес ограничиваться текущими операциями и интересами в ущерб долгосрочным.

С этими изменениями соседствуют нередко и постоянные организационные перетряски, в том числе в функциях и компетенциях ведомств. В частности, в ходе административной реформы (кстати, незавершенной) у Росздравнадзора были последовательно отняты функции лицензирования фармацевтических аппаратов (в пользу Минпрома) и их регистрации (в пользу Минздрава). «Такое деление регуляторных функций между тремя органами власти не имеет аналога в мировой практике, — констатирует эксперт Всемирной организации здравоохранения А. Мешковский. — Это скорее всего не приведет к реализации стратегии “Фарма-2020” в части создания инновационных отечественных препаратов и вывода их на мировой рынок»⁵³⁵. У Россельхознадзора изъяты функции ветеринарной инспекции рыбы, но финансирование этих мероприятий сохранено не за ним, а за Росрыболовством. Наконец, содействие промышленному экспорту ушло из Минэкономразвития в Минторг, а функции государственной поддержки такого экспорта (кредитование, страхование) до сих пор остаются камнем преткновения между ВЭВ и Минфином. Неудивительно, что эти содействие и поддержка остаются минимальными.

4. Наши правовые новеллы нередко стоят немалых денег, безосновательно увеличивая транзакционные и иные расходы предприятий. Так, новый технический регламент на молочную продукцию определяет ее

только как выработанную из натурального, а не из сухого молока. В итоге, производство сухого молока сократилось в России наполовину и зимой 2010—2011 гг. образовался его дефицит, в том числе ввиду одновременного введения квот на ввоз на молокопродукцию из Беларуси⁵³⁶. Трехкратный рост акцизов на пиво, инициированное Росалкогольрегулированием, снизил его продажи в I кв. 2010 г. на 20% (против роста продаж водки, к которой был «подогнан» этот акциз), что ужало доходы бюджетов ряда субъектов Федерации. Наконец, браваурные обещания снять с производства бензин «Аи-92», заменив его «Евро-4» до декабря 2014 г. и на «Евро-4» к 2013 г., были бы способны имобилизовать весь российский автотранспорт, где 91,5% автопарка ездит на бензине с октановым числом 92 и ниже. Минэнерго поправило этот регламент, продлив жизнь Аи-92 до 2015 г. Однако российские НПЗ уже частично успели вложиться в этот «кавалерийский» переход⁵³⁷.

Остается и проблема транспарентности государственных решений, ибо далеко не все из них легко получить или получить по ним своевременный доступ. Читатель может сравнить достаточно подробные и информативные сайты Минэкономики и Минторга, например, с аскетичным сайтом Минфина. «Часто органы власти дают неверную информацию, — сетует ТТП России, — особенно если речь идет о недвижимости и о земле»⁵³⁸. Наконец, если верить опросу среди 10 тыс. малых предпринимателей из 22 регионов, то 87% из них вообще не имели никакой информации об антикризисной государственной помощи в их адрес. «По малому бизнесу у государства нет стратегии, — комментирует такие умолчания акад. Л. Абалкин, — как,

впрочем, у него нет вообще никакой экономической стратегии на сегодняшний день»⁵³⁹.

5. Российское нормотворчество заметно отличается от мирового тем, что в нем асимметрично акцентируются права государства (т.е. фактически право на принуждение в отношении хозяйственных субъектов) по сравнению с правами предпринимателя, причем об ответственности должностных лиц органов власти за свои решения почти не упоминается. В частности, ст. 31 и 32 Налогового кодекса содержат более 20 компетенций налоговых органов, но ст. 21, регулирующая права налогоплательщика, — всего 14⁵⁴⁰. В Законе «О реструктуризации кредитных организаций» 94,6% положений было сформулировано под нужды учреждаемого Агентства по реструктуризации, 9,7% — в интересах Центробанка, 6,5% — кредиторов и 0% — участников рынка. И, наоборот, бремя обязательств было распределено между ними в пропорции 0%, 7,5%, 51,6% и 49,5%.

Неудивительно, что при таком качестве законодательной деятельности в правовое поле России достаточно часто попадает нормотворческий брак. Например, из 167 решений Конституционного суда России 92 отмечали неконституционность обжалованных в нем норм, причем в 2008 г. такие негативные оценки заслужили 78% обжалованных норм, а в 2000 г. — даже 93%⁵⁴¹. При экспертизе нормативных актов и их проектов было выявлено около 48 тыс. лазеек для коррупции⁵⁴². При образовании ПБОЮЛов обнаружилась очевидная налоговая «дыра», однако Минфину понадобилось 6 лет, чтобы ее закрыть⁵⁴³.

Практика знает и ряд образцово-одиозных законов, вызвавших уничтожающую критику делового и науч-

ного сообщества. Одним из них, безусловно, является прежний Закон «О техническом регулировании» (где всего одна ст. 31 приходила в коллизию со 120 законами России и 700 постановлений Правительства), который практически дезорганизовал работу по стандартизации в стране. Закон о государственных закупках 2005 г. до конца 2009 г. правился 29 раз, заменен новым, но и его пришлось править уже через полгода после принятия⁵⁴⁴. Определяя Закон о несостоятельности предприятий как «худший закон России», А. Привалов отмечает, что он «оказался не цивилизованным инструментом оздоровления рынков, а орудием безнаказанного грабежа» и прикрытием для рейдерства, но многие его нормы до сих пор позволяют рейдерам оставаться безнаказанными⁵⁴⁵. Такие примеры законотворческого брака, к сожалению, можно продолжить.

Обобщая причины его появления в столь обширных масштабах, Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования называет по меньшей мере 11 типичных недостатков отечественного правотворческого процесса, а именно: 1) отсутствие легальных дефиниций и определения соотношения правовых актов по их силе; 2) отсутствие разграничений понятий «нормативный акт» и «ненормативный акт» и определение статуса доктринальных документов; 3) исключение из процесса разработки и одобрения доктринальных документов Федеральным собранием России (что нарушает принцип национального консенсуса); 4) эффект лоббирования; 5) низкая квалификация законодателей; 6) бессистемность подготовки и принятия правовых актов; 7) недоступность информации о ходе подготовки и принятия правовых актов;

8) недоступность информации о ходе их подготовки; 9) наличие нескольких официальных источников опубликования, приоритетность которых не определена; неурегулированность доступа и использование электронных копий официальных актов; 10) та же неурегулированность правомочий по официальному толкованию актов (что создает неопределенность их статуса и в обязательности разъяснений, даваемых органами власти); 11) недостаточность регулирования экспертиз проектов и обеспечения независимости экспертных заключений.

Между тем во многих странах (Беларусь, Болгария, Венгрия, Италия, Япония и др.) процедуры, регламентирующие полный цикл нормотворчества, давно уже прописаны в национальном законодательстве. То же имеет место в той или иной мере в российском региональном нормотворческом процессе (не менее чем у 24 субъектов Федерации). Однако проект Федерального закона, который можно было бы озаглавить, например, «О правовых актах в Российской Федерации» и который был предложен упомянутым Центром, до сих пор не вышел на стадию рассмотрения в Государственной думе⁵⁴⁶.

Анализируя отечественный законотворческий процесс, эксперты обычно выделяют роль в нем лоббистской составляющей, причем зачастую трактуя ее негативно. «Вторая версия Закона о несостоятельности писалась по прямому заказу конкретных бизнес-структур (о чем позднее признавалось и публично), — отмечал А. Привалов. — Никто особенно не удивляется, когда очередной законопроект, касающийся заведомо коррупционных рынков: алкогольного там или лекарственного, — выходит больше похожим не

на закон, а на ширму для безопасного распила денег. Понятно же: кто-то из заинтересованных лиц нашел возможность кого-то простимулировать»⁵⁴⁷.

Действительно, наше правовое поле существенно отражает действия многих «групп интересов». Тот же Закон № 94-ФЗ от 2005 г. о госзакупках фактически санкционировал проведение на конкурентных началах в 2006 г. — 77%, в 2007 г. — 55%, 2008 г. — 51% и в 2009 г. уже всего 44% объема госзакупок. Из него была исключена примерно половина тех норм обеспечения конкуренции на торгах, которые применяются в международной практике⁵⁴⁸. Наблюдается и феномен иностранного лоббирования в органах власти России, причем в противовес интересам российских производителей. Так, ряд последних технических регламентов воспроизводит характеристики скорее зарубежных, чем российских моделей продукции (причем вовсе не всегда по соображениям технического прогресса), тем закрывая наш рынок для собственных предприятий. Здесь вполне отрабатывают свой хлеб Американская торговая палата в России, аналогичные советы фирм ЕС, Канады, Японии, оперирующих в нашей стране.

Однако было бы неправомерно при этом ставить знак равенства между лоббизмом и коррупцией, хотя в российской практике они, к сожалению, зачастую срастаются между собой.

В своих цивилизованных формах лоббизм является совершенно необходимым для обратной связи бизнеса и власти к выгоде обеих сторон. Не умаляя компетенции власти, такая связь позволяет точнее представлять себе не только макро-, но и микроэкономические интересы страны, ее регионов, отраслей, слоев населения, представлять в органы власти экспертизу специа-

листов, увязывать намерения и цели власти и бизнеса, осуществлять более тонкую настройку экономики, регуляторных механизмов и законодательства. Не случайно в большинстве стран мира лоббизм приобретает все более организованный, в том числе законодательно, признаваемый характер, что как раз очищает его от коррупционных влияний.

В качестве убедительных иллюстраций квалифицированного (а не асоциального) лоббирования в России можно назвать, например, взаимодействие отраслевых ассоциаций, ТПП России и РСПП с переговорной делегацией России в ВТО. При Минэкономике работала специальная консультационная группа представителей деловиков по вопросам создания Таможенного союза, что, хотя и в условиях дефицита времени, позволило предложить существенные поправки к проектам Таможенного кодекса и Закона «О таможенном регулировании» в Российской Федерации (в том числе по п. 2 ст. 6, п. 3 ст. 25, п. 4 ст. 147, статей 114, 170, 192, 215 и 230 этого последнего документа). Оправдала себя и практика выделения для подобных гласных обсуждений официальных сайтов ведомств или их разделов. Таким же образом был коренным образом переработан регламент «О безопасности химической продукции», существенно улучшен регламент «Общие требования пожарной безопасности» и т.д.⁵⁴⁹

Вместе с тем существенная вина за недостаточно качественное законодательство во многом *ложится на самих наших законодателей.*

Здесь можно отметить периодически возникающие коллизии между Конституционным судом, Верховным судом и Высшим арбитражным судом России, чье взаимодействие пока должным образом не отла-

жено⁵⁵⁰. Не очень охотно склонны общаться между собой депутаты Государственной думы и Совета Федерации (вплоть до тематического и календарного дубляжа своих мероприятий)⁵⁵¹. Однако основной проблемой являются сами законодатели. Формируемый по партийным спискам (и, следовательно, политическим интересам) законодательный корпус имеет в своем составе явно недостаточно профессиональных юристов и лиц с фактическим опытом хозяйственной работы. Партийная принадлежность депутатов довлеет над интересами их избирателей на местах. Так и не сформировались в Федеральном собрании свои межпартийные отраслевые группы – кроме аграриев их не возникло ни в промышленности, ни в финансах. Хромают дисциплина, в том числе при голосовании, и этика. Многие тематические комитеты или группы возглавляются депутатами, не имеющими титульного образования по их тематике. Лишь небольшая активная часть депутатского корпуса фактически занимается нормотворчеством, не в почете специалисты, их мнение далеко не всегда учитывается при слушаниях. Отсюда декларативность законопроектов (и законов), их слабая проработка, чреватые последующей правкой и неисполнением.

Такая ситуация приводит к относительно меньшей значимости и авторитету законодательной ветви власти по сравнению с исполнительной, и законодательная явно уступает инициативу на нормотворческом поле этой последней. По опросам Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, инициатива принятия властных, в том числе законодательных решений в России сегодня неопровержимо принадлежит ее высшему эшелону

исполнительной власти — президенту (30% опрошенных), премьеру (25%) и всего лишь в 5% идет от самих законодателей⁵⁵².

Вкупе с неразвитым механизмом парламентского контроля это обрекает отечественный парламент на «догоняющее развитие» в сфере законотворчества, снижает его репутацию. Те же опросы общественного мнения показывают, что Государственной думе «полностью доверяют» всего 8,1% респондентов, «в чем-то доверяют» 28,1%, «не очень» — 33,6% и «совсем не доверяют» — 20,4%, что, например, репутационно заметно хуже, чем у Правительства России (12,1%, 39,6%, 29,6% и 11,5% соответственно)⁵⁵³. Фактически это означает, что апатия парламента компенсируется дальнейшим расширением функций управленческой бюрократии, а доверие к нему общества (и бизнеса) испытывает эрозию.

Тому, однако, есть и вполне субъективная причина, а именно наличие в Государственной думе однопартийного абсолютного правящего большинства, что замыкает парламент на политический ресурс высшей исполнительной власти, лишает нормотворчество той обстановки состязательности, которая необходима для обеспечения качества этого процесса и обрекает на бессильность оппозицию, даже конструктивную. Так, при 315 депутатах от «Единой России» в 2009 г. по ее предложениям было принято 269 законов, тогда как от ЛДПР — всего 43, от «Справедливой России» — 35 и от КПРФ — 24. «Во всех фракциях уже привыкли к тому, чтобы работать в стол, — комментирует сложившуюся ситуацию «Комсомольская правда». — Даже если оппозиция будет голосовать «за», большинство «медведей» перевесит, и закон не примут»⁵⁵⁴. К сожалению,

не существует и отлаженного механизма взаимодействия Федерального собрания с Общественной палатой, хотя именно она задумывалась как своеобразный «предпарламент», подключающий к нормотворчеству общественность.

Такие организационно-политические построения действительно обрекают Государственную думу на «не место для дискуссии» и на роль машины голосования, а высший уровень власти — на вынужденное «ручное управление» страной, которое всегда чревато рисками. В качестве примера можно привести «Закон об обращении лекарственных средств», который приговаривал население на рост цен лекарств и сужение их социального набора. Однако из 300 поправок в его окончательном одобренном пакете, по словам спикера Госдумы Б. Грызлова, были рекомендованы всего 45%⁵⁵⁵. Наиболее показательным риском «единовластия» является государственный бюджет страны на 2010 г., принятый парламентом «вскач» и с перескакиванием через принятую иерархию утверждения. Хотя на Советании по экономическим вопросам 15 января 2010 г. Президент России Д. Медведев подчеркивал, что этот бюджет «должен быть реальным инструментом нашей политики, он должен влиять на все экономические процессы, которые идут в стране, в том числе на вопросы модернизации экономики»⁵⁵⁶, принятый Думой вариант контролирует лишь сокращение бюджетного дефицита, а компонента развития в нем составляет едва 10%. «Ряд оппонентов не были согласны с ним, считая его бюджетом стагнации, поскольку современного инновационного развития на основе диверсификации экономики в нем практически нет. — отмечает В. Сенчагов. — Принять

бюджет не помешало и протестное голосование трех оппозиционных фракций — хватило голосов депутатов фракции «Единая Россия». Перед бюджетом-2010 стояло множество сложнейших и очень важных социально-экономических задач, требующих детального обсуждения, выбора из них первоочередных для страны», но «депутаты Государственной думы не посчитали нужным всесторонне обсудить, насколько бюджет-2010 способен решать круг этих задач... Такие параметры бюджета обрекают Россию на длительное техническое отставание от развитых стран»⁵⁵⁷.

По крайней мере бизнесу понятно, что такое безразличие к прокламированной модернизации экономики неприемлемо. Тогда как при повышении цены нефти Минфин продолжает пополнять свои зарубежные фонды, российские предприниматели все более чувствуют на себе налоговую нагрузку, подавляющую их операции. Учитывая, что такая ситуация вполне может продолжаться и до 2012–2013 гг., «бизнес сейчас находится в ситуации неопределенности, — отмечает президент РСПП А. Шохин. — Он не уверен в будущем и до сих пор не вернулся к долгосрочным стратегиям развития. Почти 60% руководителей компаний при обсуждении задач на перспективу заглядывают вперед менее чем на 3 года, а 16% опрошенных РСПП компаний планируют свою работу только на год. Такие цифры были бы объяснимы в начале кризиса, но не во время восстановительного роста». В итоге отечественный бизнес выглядит на среднесрочную перспективу отнюдь не локомотивом экономики, а, скорее, кошельком казны, и половина опрошенных бизнесменов прямо задают себе вопрос о том, кто,

собственно, собирается платить за провозглашенную модернизацию⁵⁵⁸.

Более того, согласно опросу Международного клуба директоров, только для 8% респондентов содержание понятия «модернизация» оказывается понятным, 8% — понятным только для данного предприятия, для 50% — не полностью понятным и 34% — непонятным вообще. Соответственно всего 4% респондентов верят, что ее удастся осуществить в запланированные сроки, 81% считают, что она останется частичной, а 15% не верят в нее как таковую⁵⁵⁹. «В условиях сохранения старой модели развития виртуальные изыски выполняют для экономики роль не лекарств, — считает И. Сундуков, — а галлюциногенов»⁵⁶⁰.

То же безразличие правящие народные избранники испытывают и в отношении населения, начиная с «монетизации» льгот и обираловки ЖКХ. «Наши финансисты считают, что повышать доходы населения — значит кормить инфляцию. Считается, раз люди несут сбережения в банки — это великое завоевание нашего рубля. Но в банки что кладут? То, на что нечего купить: предприниматели не могут открыть бизнес, пенсионеры не могут купить мебель, — обобщает эту ситуацию акад. Н. Петраков. — Похоже, об этом выгоднее забыть, чем признать неумение своих подопечных работать и уйти в отставку. У жителей Эмиратов глаза бы на лоб вылезли, если бы у них литр бензина стал стоить не центы, а доллары, как у нас... У нас вместо регулирования — кивание на рынок, хотя его искривляют рейдерство, коррупция, монополизм, повышение цен. Люди не могут или боятся открывать свое дело»⁵⁶¹.

Нелишне вспомнить, что феномен дефицита возник в России еще и потому, что наша ответственная

представительная власть не смогла грамотно оценить угрозу кризиса, механической перекачки российской ликвидности (обрекающей бизнес наращивать внешнюю задолженность) в зарубежные фонды, снятие всяких валютных ограничений в стране (что сделало ее «проходным двором» для международных спекулянтов), принятие на вооружение ультралиберального монетаризма (отвергнутый за рубежом по итогам кризиса, в России он никуда не делся), подчинение рубля зарубежным котировкам и т.д.

Будь у страны ответственный парламент и контроль над этими сотнями миллиардов долларов, оторванных у бюджета, Россия действительно смогла бы остаться в период кризиса относительно «тихой заводью», опираясь, прежде всего, на свой отечественный рынок, а не на предписанные ей за рубежом «токсичные» формы глобализации. Между тем России кризис обошелся в 40% ВВП (КНР – 13%, США – 20%) и в самый глубокий спад (8,5% против 3% в США и ЕС, 1% в Саудовской Аравии, Норвегии, ОАЭ и плюс 6% в КНР)⁵⁶². Можно только догадываться, какие оценки получил бы наш парламент при таких показателях у Конгресса США или даже Европарламента, тем более что наша антикризисная программа осталась реализованной всего на 60%. Очевидно, при этом использовался известный тезис Р. Сарноффа о том, что «государственные финансы – это искусство передавать деньги из рук в руки до тех пор, пока они не исчезнут»⁵⁶³.

Таким образом, монополия на законотворческие решения явно притупляет социальную и политическую ответственность любой правящей партии перед обществом и бизнесом, а сама она при этом не развивается в таковую, а превращается в пассивную кли-

ентеллу власти. «В подобных условиях модернизация невозможна: нет четкого понимания того, к чему следует идти, нет осмысления инструментов достижения цели, нет здоровой политической культуры, – констатирует В. Иноземцев. – Нет достаточного числа амбициозных политиков, готовых рисковать своими краткосрочными интересами во имя долгосрочных общественных»⁵⁶⁴.

Нет (хотя этот упрек может быть адресован не только власти, но и обществу в целом) и ясного понимания национальных интересов страны, ее державной идеи. До сих пор не очень понятно, *что мы, собственно, строим, какой уклад, общественный строй или его разновидности?* Конечно же, провозгласив в чистом виде капитализм как идеал развития, можно было бы расколоть страну. Но нельзя оставаться и «нашей Рашей», не имеющей социального родства. Как говорил Сенека, для порта назначения, который неизвестен, нет и попутного ветра.

Диалог с исполнительной властью, разумеется, имеет место, в том числе силами организованных деловых кругов и на разных политических уровнях. Это дает ориентиры и сигналы как предпринимателям, так и регуляторам. Однако при этом наши предприятия сталкиваются со слабой исполнительной дисциплиной госслужащих, недостаточно квалифицированным уровнем управления, излишней бюрократизацией, равно как и нежеланием (или неумением) прислушиваться к голосу бизнеса как части современного гражданского общества.

Недостаточная исполнительная дисциплина во многом является отражением все того же незрелого отечественного правового поля. «Мы напринали

такое количество законов и регламентов, что не понимаем, как их исполнять. У нас чиновники, которые их должны исполнять, всех регламентов и законов не знают, потому что их невозможно все изучить, — отмечает председатель Совета директоров ОАО «Баркли» Л. Казанец, — и они находятся в таком противоречии друг с другом, что в этом можно погрязнуть»⁵⁶⁵. Учитывая, что споры в этом случае обычно трактуются не в пользу бизнеса (как, например, примерно по 15 тыс. делам по налогам в Федеральном арбитражном суде за последние пять лет), многие предприятия предпочитают идти на сознательное завышение оплачиваемых сумм только для того, чтобы не ссориться с налоговиками и не попадать под доначисления. «Пробелы в законодательстве дают налоговикам массу поводов обвинить главбуха в незаконных вычетах из НДС, — обобщает Генеральный директор ОАО «Актион Диджит» Е. Рахимова, — так что в этом отношении приходится часто перестраховываться: компания охотно заплатит лишнее, чем будет ввязываться в судебное разбирательство (пусть даже вероятность доказать свою правоту довольно высока)»⁵⁶⁶. К тому же далеко не вся информация о требованиях налоговых служб находится в свободном доступе. В итоге бизнес облагается еще одной рентой за дискреционные решения государственных служащих.

Однако еще более тревожная ситуация складывается, когда государство не выполняет собственных, в том числе бюджетных обязательств, тем более что, как это уже было показано, чиновники, как правило, не несут за это персональной ответственности. Это, в частности, случается, когда бизнес выступает вместе с государством софинансирующей стороной, например при реализации федеральных целевых или региональных

программ или же когда такие программы почти поголовно недофинансируются, а предприятия-партнеры вынуждены брать на себя риск такого невыполнения.

Так, например, была провалена Федеральная программа развития экспорта (с бюджетными ассигнованиями в 0,3–0,35% ВВП и обещаниями госфинансирования в 40% расходов на экспортно-ориентированные проекты), которая вместо обещанных 110 млрд. руб. получила всего 900 млн., и неудивительно, что при оценке возможного выполнения в 20–25% машинного экспорта в общероссийском, эта доля ныне весит всего 5%⁵⁶⁷. Аналогично не состоялись 90% объявленных Минприродой аукционов на геологоразведку⁵⁶⁸, а всего за десятилетие до 2010 г. было досрочно пересмотрено или закрыто более 300 программных отраслевых документов. Поэтому, хотя государство берет на себя функцию представления общественных интересов, «бизнес в России все еще плохо обустроен и очень рискован», — делает вывод Л. Якобсон⁵⁶⁹.

Особенно стоит отметить недостоверность официальных хозяйственных прогнозов, в которые бизнесу предлагается верить и на них равняться. При общепринятой степени достоверности в хозяйственном прогнозировании в $\pm 20\%$ от заявленных параметров, прогнозы Минэкономразвития по экспорту, обнародованные в 2007 г., отличались по факту (и плюсу) в 2008 г. на 51%, в 2009 г. — на 35% и в 2010 г. — на 38%, а по импорту — на 34%, 52% и 50% соответственно. Минфин вообще не прогнозирует «уровень отсечения» мировых цен на нефть, а попросту закладывает в бюджет их занижение с целью получения затем «сверхплановых» располагаемых доходов. Уже в первые годы их прогнозных сроков начинали «сыпаться» показате-

ли Энергетической стратегии (в обеих ее вариантах), Программы «2020» и т.д.

При методологической слабости базы отечественного хозяйственного прогнозирования вклад в его недостоверность (и недоверие бизнеса и общественности к официальным прогнозам в целом) вносит еще и неприемлемая постановка статистической работы в стране. Так, Росстат, Минэкономразвития и Минфин дают в своих публикациях различные данные даже по такому обобщающему показателю, как ВВП. Росстат почти весь 2010 г. исчислял промышленное производство России, так и не опубликовав новую структуру весов этого показателя. Расширенный платежный баланс страны отмечает отдельной строкой возможные ошибки таможенного учета и т.д.⁵⁷⁰

При недостаточно квалифицированном уровне госслужбы, в ней явно не в чести аналитика, которую подменяют колеблющиеся количественные оценки (чего бизнес, наоборот, не может делать без риска банкротства). «Такие базовые экономические категории, как “производительность” и “эффективность”, при обсуждении бюджета не употребляются, — констатирует газета «Ведомости». — То есть цель бюджетного процесса в современной России — выделение и расходование, но не получение результата»⁵⁷¹.

В частности, Росфиннадзор, проанализировав бюджетные расходы 2008 г., признал, что из общего объема его выборки в 3,1 трлн. руб. неэффективно были использованы 1,3 трлн. При этом «складывается впечатление, что все тревожения двух прошедших десятилетий вообще были связаны не столько с попытками провести модернизацию национальной экономики, сколько с решением вопроса о том, кому и что в ней

должно принадлежать, — делает вывод журнал «Банковское дело». — То есть задача перестройки отраслевой структуры на деле была подменена перестройкой структуры собственности»⁵⁷².

Действительно, показатели нашего государственного хозяйствования поражают заоблачной стоимостью дорожного строительства, равнения российских цен на «европейские» (хотя за ними лежат совершенно разные уровни зарплаты и производительности). Стимулируя экспорт зерна, страна втридорога закупает производимый из него же комбикорм. «Долги российских заемщиков иностранным кредиторам по величине равны средствам, хранящимся в Стабфонде, — продолжает этот перечень “бизнеса по-русски” В. Нестеренко. — Но на марже между ставкой размещения средств в Стабфонде в иностранные активы и ставкой кредитования российских коммерческих структур американские кредитные организации зарабатывают примерно от 30 до 40 млрд. долл. А это колоссальные деньги. Есть за что бороться. У этой схемы имеются явные противоречия здравому смыслу и странные совпадения. Поражает и настойчивость, с которой она лоббируется. Может быть, в ней заинтересованы не только иностранцы...»⁵⁷³

Как уже отмечалось в предисловии, мы не склонны считать любые промахи власти коррупционными. У них есть и иные причины. Например, слом прежнего советского аппарата и либеральная травля государства неизбежно привели к маргинализации государственной службы, «аналогов которой на Западе нет», но этот упрек в равной мере может адресоваться и всей нашей элите⁵⁷⁴. «Властные, управленческие

функции перехватываются группами, — отмечает А. Понеделков, — которые по своим основным признакам, скорее, могут быть отнесены к антиэлитам или асоциальным группам»⁵⁷⁵. Госслужба сознательно очищалась от профессионалов, не исповедующих либерально-монетаристских идей. На их смену шли люди, не имевшие хозяйственного и жизненного опыта, но зато «эффективные менеджеры». Многие управленцы ушли в бизнес. Нужно, наконец, признать, что наш госаппарат обычно работает в авральном режиме, не оставляющем времени для аналитики или повышения квалификации. Он, наконец, коль скоро идет речь о хозяйствующих субъектах, регулярно сталкивается с конфликтами их интересов, а это нелегкая ноша.

Тем не менее, в нынешней исполнительной власти наиболее слабым и наименее квалифицированным остается пока именно финансово-экономический комплекс. Конечно, было бы перебором говорить о «вопиющей некомпетентности и интеллектуальной ущербности» его ведущих идеологов, как это делает, например, М. Мусин, хотя и называет вполне конкретные и известные фамилии⁵⁷⁶. Но факт, что экономический блок Правительства остается пока наиболее обособленным, замкнувшимся в своих убеждениях. Его мировоззрение все более питается из узкого круга «либеральных кружков» (Г. Грефа, А. Дворковича, А. Чубайса и т.п.), идеи которых по итогам кризиса уже не разделяются обществом, бизнесом и научным сообществом⁵⁷⁷. Главное же — этот аппарат (исключая разве Минэкономразвития) решительно не желает никого слушать, кроме самих себя, и эта прискорбная мода поддерживается административным ресурсом.

Это выливается в ритмию контактов экономических ведомств с организованным бизнесом и научным сообществом, нереально кратких сроках (до двух-трех дней) ознакомления и оценки предлагаемых официальных решений, отторжением замечаний, приоритетом персонификации модных управленцев и экспертов в диалоге и т.п. Не секрет, что «интеллектуальное обеспечение власти и управления резко ослаблено распадом российского обществоведения, — как верно считает С. Кара-Мурза, — и негодным типом взаимодействия политической системы с наукой»⁵⁷⁸. Известно и то, что, изучая западный опыт, легко перенять внешние атрибуты и формы государственности, но весьма сложно обеспечить эффективное функционирование соответствующих институтов. Еще легче задаваться вопросами о том, кто виноват, чем решить, что делать.

Сохранившиеся «механизмы и принципы формирования представительных органов власти, сочетаясь с практической независимостью исполнительных структур, — отмечает А. Соловьев, — создают практически полную самодостаточность и независимость элитарного корпуса от гражданских структур и населения в целом»⁵⁷⁹. Между тем сложившаяся практика управления в большинстве ведомств ориентирована прежде всего на политические сигналы сверху, а не на надежды деловых кругов, а это развязывает руки бюрократическому произволу. Например, Минобр по тому же ЕГЭ «ни в какое обсуждение вопроса по существу не вступал, — отмечает А. Андреев, — никаких попыток переубедить оппонентов не предпринимал, никаких сколько-нибудь развернутых контрдоводов на поступающие возражения не выдвигал. Вместо этого продолжала озвучиваться все та же позиция, все в

той же аранжировке»⁵⁸⁰. Вместо таких обратных связей «создается впечатление, что бьешься головой о стену, а стена становится все толще, — отчаивается Л. Граерова. — На нашу свободу слова нам отвечают “свободой слуха”: слышат, что хотят, или вообще не слышат»⁵⁸¹.

Наконец, настоящим кошмаром для бизнеса стал бюрократизм, замешанный все на той же чиновничьей ренте. По степени легкости ведения бизнеса в 2010 г. Россия была 154-й из 178-ми по рейтингу «Транспарент интернейшнл»⁵⁸². Например, для открытия киоска печати требуется 20–30 различных согласований. За Минсельхозом числятся 270 функций, хотя даже министр Е. Скрынник считает, что половину из них можно было бы отменить или облегчить, сократив нагрузку на бизнес на 70%⁵⁸³. Между тем кризис, в числе прочего показал, что «скорость принятия управленческих решений в забюрократченных государственных структурах, — констатирует М. Кутузов, — все более отставала от перемещения информации и во времени»⁵⁸⁴. Имеет свою цену и непрозрачность действий управленческих структур, которая и у российских, и у иностранных инвесторов в Россию оценивается примерно в 5,64% вкладываемых средств⁵⁸⁵.

Организационные формы бюрократии дополняют в России и расширяют системы проверок бизнеса, число которых даже после сокращения их вдвое Генпрокуратурой составило в 2010 г. около 630 тыс.⁵⁸⁶ Число проверяющих инстанций составляет у нас около 30-ти, и «если смотреть на проблему с точки зрения бизнеса, — сожалеет владелец маслозавода в Саратовской области В. Шевченко, — то можно сказать, что слишком много развелось “проверяющих” и “контролирующих” организаций различной степени корруп-

пированности. Бизнесу в таких условиях просто невозможно развиваться»⁵⁸⁷.

Конечно же, не следует «путать власть, олицетворяемую государством, и чиновников, — предупреждает акад. Л. Абалкин. — Дебюрократизация — одна из самых сложных современных задач. Но это борьба не против государства, а против всевластия чиновников»⁵⁸⁸. Подсчитано, что при повышении доверия к власти в стране возможны рост ВВП на 0,5%, эффект судебных решений — на 0,7% и снижение коррупции — на 0,3% пункта⁵⁸⁹. Однако характерны и представления населения о сравнительных деловых и нравственных качествах современного российского, советского и западноевропейского чиновника. Так отдают им должное (в % опрошенных) в степени деловитости, компетентности — 25,7, 20,4 и 63,5%, патриотизма и чувства долга — 56,4, 4,6 и 30,5%, ответственности, надежности — 26,9, 15,7 и 37,5%, культуры, образованности — 23,3, 33,9 и 41,6% и, наконец, в творческом потенциале, способности к инновациям — 9,7, 14,1 и 28,2%⁵⁹⁰. Эту ситуацию, к сожалению, легче комментировать, чем изменить.

* * *

Итак, «интересы российской бюрократии, — подытоживает бывший спикер Совета Федерации С. Миронов, — не совпадают с интересами российского предпринимательства как широкого социального слоя»⁵⁹¹. «Сейчас мы имеем массивное, высокомерное, сильное государство, — проводит ту же мысль И. Юргенс, — и маленький, подчиненный предпринимательский класс. Баланс нарушен в пользу государства»⁵⁹².

Именно поэтому автор, заканчивая свою кни-

гу, склонен на сегодня определять формирующийся российский капитализм (по характеру накопления и обращения капитала, по типу хозяйствования) как бюджетно-бюрократический с пока еще ограниченным горизонтом предпринимательства.

¹ «Россия в цифрах. 2010». – М.: Росстат. 2010. С. 66–68.

ЛИТЕРАТУРА

² Там же. С. 27.

³ *Клюев Н.* Гипертрофия центральных мест и запустение периферии – главная проблема // Центр и регионы в системе государственного управления. – М: Научный эксперт. 2010. С. 60.

⁴ *Кудров В.* Экономика России в мировом контексте. – М.: Алетейя. 2007. С. 649.

⁵ «Россия в цифрах, 2010». С. 261, 262.

⁶ «Центр и регионы...». С. 75; «Нефть России», № 4, 2009. С. 47.

⁷ «Вестник аналитики», № 3, 2010. С. 81; «Нефть России», № 5, 2009. С. 77.

⁸ «Россия в цифрах 2010». С. 74.

⁹ «Энергетика. Экономика. Экология», № 4, 2007. С. 89.

¹⁰ «Власть». 26.04.2010. С. 46–47.

¹¹ «Труд и занятость в России. 2009». – М.: Росстат. 2010. С. 180; «Промышленник России», № 8–9. 2010. С. 34.

¹² «Торгово-промышленные ведомости», № 23. 2010.

¹³ «Россия в цифрах 2010». С. 39. *Кудров В.* Цит. произв. С. 558.

¹⁴ «Аргументы недели», 26.08.2010; «Центр и регионы...». С. 30. В части транспорта, перевозка одного грузового контейнера из Сибири или Дальнего Востока обходится в четыре годовые зарплаты местного работника.

¹⁵ «Россия в цифрах. 2010». С. 135, 373; «Россия в цифрах 2009». С. 131.

¹⁶ «Промышленник России», № 8–9, 2010. С. 28.

¹⁷ «Общество и экономика», № 6. 2010. С. 147.

¹⁸ «Промышленник России», № 8–9, 2010. С. 31.

¹⁹ «Труд и занятость в России». С. 305, 310; «Торгово-промышленные ведомости», № 23, 2010. Труд таджика стоит всего 30–40%, молдаванина – ниже 50%, украинца – 70–80% и иногороднего гражданина России – до 90% от зарплаты москвича. Квоты МФС на ввоз рабочей силы менялись от 6 млн. в 2007 г., 1,8 – в 2008 г., 3,9 – в 2009 г. и 1,9 млн. в 2010 г., хотя

сама эта иммиграция официально оценивалась в среднем 2 млн. чел. при неофициальной оценке в 6–8 млн.

²⁰ *Рогов С.* Россия должна стать научной сверхдержавой // «Вестник Российской академии наук», № 7, 2010. С. 586.

²¹ «Труд и занятость в России. 2009». С. 392–393.

²² «Инвестиции в России. 2009». — М.: Росстат, 2010. С. 13.

²³ Там же. С. 320–321.

²⁴ *Мицек С.* Россия на переломе: проблемы и перспективы // «Вестник общественного мнения», № 1, 2010. С. 57.

²⁵ «Вестник НАУФОР», № 3, 2010. С. 44; «Власть», 31.05.2010. С. 18. Нередко семейные накопительные схемы вырождаются в «пирамиды» (до 1800 за последние двадцать лет), хромает и финансовая грамотность населения. Только 45% граждан знают о правилах страхования вкладов, 11% имеют собственную накопительную стратегию (в Великобритании — 63%). И, наоборот, 28% граждан не признают ответственности за свои финансовые решения, полагая, что их риски должно брать на себя государство, 60% не знают об обязанности банков раскрывать информацию по эффективным ставкам и т.д. «Стремление таких инвесторов со слабыми финансовыми знаниями к обогащению, — отмечает А. Абрамов, — оборачивается их повышенной спекулятивной активностью, иррациональным поведением на рынке», но это тоже одна из особенностей современного российского предпринимательства («Финансы», № 9, 2010. С. 4.).

²⁶ «Ведомости», 1.11.2010.

²⁷ «Россия в цифрах. 2010». С. 418.

²⁸ «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 2. 2010. С. 91.

²⁹ «Ведомости», 15.11.2010; «Торгово-промышленные ведомости», № 1, 2011.

³⁰ www.slou.ru, 19.04.2010.

³¹ «Россия в цифрах. 2010». С. 199.

³² «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 6, 2009. С. 39.

³³ «Ведомости», 15.11.2010.

³⁴ «Россия в цифрах. 2010». С. 114.

³⁵ «Национальные счета России в 2002 – 2009 годах». — М.: Росстат, 2010. С. 21.

³⁶ «Россия в цифрах. 2010». С. 116.

³⁷ Там же. С. 409, 411; «Цены в России. 2010». — М.: Росстат, 2010. С. 15, 17.

³⁸ «Экономист», № 4. 2010. С. 71–72.

³⁹ Там же. № 9, 2010. С. 4.

⁴⁰ «Комсомольская правда», 2.11.2010.

⁴¹ «Промышленник России», № 8 – 9, 2010. С. 34.

⁴² Там же. С. 49.

⁴³ Цит. По Сулакшин С. Об инфляции «не по Кудрину». — М.: Научный эксперт, 2009. С. 144.

⁴⁴ «Эксперт», № 14, 2010. С. 40. Противопоставлять нашему мятущемуся среднему классу «процветающий» западный также не всегда верно. И в США, и в Великобритании, как отмечает лондонский «Экономист», «средний класс всегда более уязвим к трудностям и необеспеченности, чем это принято думать» («The Economist», 27.03.2010. P. 34).

⁴⁵ «Экономист», № 4, 2010. С. 69.

⁴⁶ «Россия в цифрах. 2010». С. 246; «Проблемы современного государственного управления в России», № 1, 2010. С. 50.

⁴⁷ «Аргументы недели», 30.09.2010.

⁴⁸ «Эксперт», № 14, 2010. С. 32.

⁴⁹ «Россия в цифрах 2010». С. 365.

⁵⁰ *Узяков М., Широков А., Гусев М.* Перспективы экономического роста в России // «Общество и экономика», № 2, 2010. С. 145.

⁵¹ «Россия в цифрах». С. 71, 211–214.

⁵² «Промышленник России», № 8–9, 2010. С. 45.

⁵³ «Россия в цифрах». С. 236.

⁵⁴ *Кудров В.* Цит. произв. С. 634.

⁵⁵ Россия в многообразии цивилизаций. — М.: Весь мир, 2011. С. 597.

⁵⁶ «Эксперт», № 4, 2010. С. 32.

⁵⁷ «Российская газета», 23.10.2010. Тем не менее, госзаказ в 6 млрд. руб. на бортовое оборудование для Су-34 и Су-35 вернул холдингу «Тактическое ракетное оружие» рентабельность

и позволил пережить кризис. («Эксперт», № 16–17, 2010. С. 58.).

⁵⁸ *Оболенский В.* Внешнеэкономическая специализация России. — М.: ВАВТ, 2009. С. 113; *Иванов И.* Внешнеэкономический комплекс: взгляд изнутри. — М: Олимп. 2009. С. 35–36; Таможенная статистика Российской Федерации.

⁵⁹ *Ситарян С.* /Отв. ред./Цит. произв. С. 26.

⁶⁰ Россия в многообразии цивилизаций... С. 568.

⁶¹ www.xn_olaabe.xn-plai/position/34?year=2010/

⁶² «Коммерсантъ», 8.11.2010.

⁶³ «Нефть России», № 6, 2009. С. 25.

⁶⁴ «Эксперт», № 5, 2010. С. 28.

⁶⁵ Там же. С. 58.

⁶⁶ Всего за несколько месяцев кризиса Россия потеряла четверть объема производства, будучи отброшенной на его нижней точке на пять лет. Выделенные же из бюджета до 5 трлн. руб. фактически не дошли до реального сектора, в т.ч. и «системообразующих предприятий». Часть денег ушла за рубеж, но, разбалансировав свой бюджет на годы вперед, Минфин так и не отказался от вышеозначенной иммобилизации. («Журнал новой экономической ассоциации», № 3–4, 2009. С. 166.).

⁶⁷ «Национальные счета России...» С. 20, 179; «Коммерсантъ», 14.01.2011.

⁶⁸ «Global Times», 6.04.2010

⁶⁹ См. например, *Розов Н.* Геоэкономические перспективы России // «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 3, 2010. С. 7, 9; *Вардомский Л.* Российское экономическое пространство в контексте глобального финансово-экономического кризиса // «Журнал новой экономической ассоциации», № 3–4, 2010. С. 145; *Павленко Ю.* Социальная политика в условиях модернизации // Там же, № 6. С. 160.

⁷⁰ «Вопросы экономики», № 8, 2010. С. 95.

⁷¹ «Нефть России», № 6, 2009. С. 34.

⁷² «Экономист», № 3, 2010. С. 35.

⁷³ «Экономика Сибири: стратегия и тактика модернизации».

ции». — Москва: Новосибирск, АНКИЛ, 2009. С. 303–304.

⁷⁴ *Либман А.* Эмпирические исследования факторов децентрализации // «Журнал новой экономической ассоциации», № 6, 2010. С. 19.

⁷⁵ «ЭКО», № 7, 2010. С. 109.

⁷⁶ «Вопросы статистики», № 3, 2010. С. 62.

⁷⁷ «Россия и новые государства Евразии», № 14, 2009. С. 18.

⁷⁸ См., напр., *Зайцева Ю.* Межрегиональная дифференциация в странах БРИК: возможности оценки // «МЭиМО», № 5, 2010. С. 51; *Черешнев В., Татаркина А.* / Отв. ред./ Качество жизни и экономическая безопасность России. — Екатеринбург: Институт экономики УРО РАН, 2009. С. 968. В ЕС, где региональная политика развития поглощает свыше трети расходов бюджета, разрыв в крайних значениях неравномерности развития отдельных регионов снижается всего на 2% пункта в год. Мало что дали пока и массивные вливания капитала ФРГ в восточные земли Германии.

⁷⁹ «Прогнозы и стратегии», № 1, 2008, № 1, 2009. С. 112.

⁸⁰ *Сулкашин С.* Критерии и основания модернизации России. — М.: Научный эксперт, 2010. С. 26–27.

⁸¹ «Финансы», № 7, 2010. С. 11. Например, в СФО имел в таком списке всего 38 своих предприятий-резидентов, а из 2,5 трлн. на поддержку банковской системы страны сибирским банкирам досталось лишь 225 млрд. руб. («Экономика Сибири...». С. 31–35.).

⁸² «Экономист», № 8, 2010. С. 74, 75; «Конкурентная политика», декабрь, 2010. С. 4; «Ведомости», 21.10.2010. Конечно, следует кроме экскурсов в финансы Центра оценивать при этом еще и работу администраций самих субъектов Федерации и их муниципий. Но, карая их за фискальные огрехи, и Налоговый и Бюджетный кодексы весьма скупы на возможные санкции за ошибки самих компетентных федеральных ведомств.

⁸³ «Доктрина регионального развития Российской Федерации». — М.: Научный эксперт, 2009. С. 100.

⁸⁴ Там же. С. 108.

- ⁸⁵ «Центр и регионы...». С. 17.
- ⁸⁶ «ЭКО», № 2, 2010. С. 93.
- ⁸⁷ «Торгово-промышленные ведомости», № 18, 2008.
- ⁸⁸ «Центр и регионы...». С. 104; «Экономическая наука современной России», № 1. 2010. С. 104.
- ⁸⁹ «Нефть России», № 8, 2010. С. 43; «Экономика Сибири...». С. 250.
- ⁹⁰ «Торгово-промышленные ведомости», № 19, 2010; № 10, 2010.
- ⁹¹ «Экономика и общество», № 6, 2010. С. 93.
- ⁹² «Economics in Transition», № 1, 2010. P. 34, 48–53.
- ⁹³ «Вопросы экономики», № 8, 2010. С. 107.
- ⁹⁴ «Harvard Business Review», № 10, 2010. P. 39.
- ⁹⁵ «Россия в цифрах. 2010». С. 183; «Ведомости», 30.12.2010. В их числе могли оказаться, в частности, «Роснефть», «РЖД», «Аэрофлот», «Совкомфлот», «Русгидро», «Росагролизинг», «Россельхозбанк» и др.
- ⁹⁶ «Wirtschaft und Gesellschaft», № 2, 2010. S. 208–209.
- ⁹⁷ См. подробнее Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере. — М.: «Либеральная миссия», 2010.
- ⁹⁸ «Ведомости», 30.09.2010.
- ⁹⁹ «Финансы», № 24, 2010. С. 33; «Промышленник России», № 8–9, 2010. С. 162
- ¹⁰⁰ «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», №2, 2010. С. 130.
- ¹⁰¹ «Финансы», № 24, 2010. С. 15.
- ¹⁰² *Розенблит М.* Инвесторы не могут найти активы в России // «Рынок ценных бумаг», февраль, 2010. С. 21.
- ¹⁰³ «ЭКО», № 2, 2010. С. 76.
- ¹⁰⁴ «Банковское дело», № 4, 2010. С. 17.
- ¹⁰⁵ «Нефть России», № 6, 2009. С. 29.
- ¹⁰⁶ «Коммерсантъ», 13.10.2010; 14.10.2010.
- ¹⁰⁷ «Россия в цифрах. 2010». С. 406, 407, 412.
- ¹⁰⁸ «Экономист», № 3, 2010. С. 15; «ЭКО», № 2, 2010. С. 76.
- ¹⁰⁹ «Коммерсантъ», 4.10.2010.
- ¹¹⁰ «Ведомости», 17.11.2010.

- ¹¹¹ И потому вряд ли прав С. Перегудов, относя к концернам «Роснефть», «Лукойл» и «Сибнефть» («МЭиМО», № 5, 2010. С. 36), тем более что фиск официально относит их к холдингам.
- ¹¹² *Кудров В.* Цит. произв. С. 600.
- ¹¹³ «Ведомости», 14.10.2010.
- ¹¹⁴ «Нефть России», № 6, 2009. С. 51; «Ведомости», 1.10.2010.
- ¹¹⁵ Там же. 17.11.2010.
- ¹¹⁶ «Der Spiegel», 16.02.2010. S. 35. Собственно, Россия здесь не является исключением среди других стран с переходной экономикой. Всего десять кланов держат 46,2% совокупных корпоративных активов Таиланда, 52,5 – Филиппин и 57,7% – Индонезии, против всего 5% в США и Японии и, вопреки распространенным представлениям, всего 17% в России («ЭКО», № 7. 2010. С. 81).
- ¹¹⁷ «Россия в цифрах. 2010». С. 407, 479; «ЭКО», № 7. 2010. С. 81.
- ¹¹⁸ Выступление директора Департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития А.В. Шарова на Втором ежегодном форуме «Развитие малого и среднего бизнеса», октябрь 2010 г.
- ¹¹⁹ *Кара-Мурза С.* Доктрина и результаты реформы 1990-х годов // «Проблемы современного государственного управления в России», № 1, 2010. С. 25.
- ¹²⁰ «Нефть России», № 5, 2009. С. 2.
- ¹²¹ «Экономист», № 6. 2010, С. 76.
- ¹²² *Тодосийчук А.* Условия перехода к инновационной экономике // «Экономист», № 2, 2010. С. 34.
- ¹²³ *Петухов В.* Динамика социальных настроений и мировоззренческих установок россиян // «Россия 2010. Российские трансформации в контексте мирового развития». — М.: Логос, 2009. С. 217.
- ¹²⁴ «Россия в цифрах. 2010». С. 171, 402; «Национальные счета России в 2002 – 2009 годах». М.: Росстат, 2010. С. 20.
- ¹²⁵ «Россия в цифрах. 2010». С. 180, 353.
- ¹²⁶ «Деньги и кредит», № 8, 2010. С. 6. Только через ММВБ

покупают и продают акции около 190 тыс. физических лиц и еще 220 тыс. являются пайщиками ПИФов (Оболенский В. Цит. произв. С. 182). На товарных биржах торгуются фьючерсы на золото, платину, палладий, дизтопливо, медь, сталь, никель, алюминий и ряд других товаров.

¹²⁷ «Экономист», № 8, 2010. С. 17.

¹²⁸ «Россия в цифрах 2010». С. 216, 422, 425.

¹²⁹ «Проблемы прогнозирования», № 1, 2010. С. 26.

¹³⁰ Кроме фьючерсов еще и на индексы РТС, курсы отдельных акций, а также свопы на курсы рубля к доллару и евро («Рынок ценных бумаг», № 4, 2010. С. 29).

¹³¹ «Коммерсантъ», 27.10.2010.

¹³² «Ведомости», 15.11.2010.

¹³³ «Финансы», № 8, 2010. С. 40; РСПП. Базовые гипотезы о налоговой нагрузке. — М.: РСПП. 2010. С. 2.

¹³⁴ «Вопросы экономики», № 7, 2010. С. 60.; «Нефть России», № 6, 2009. С. 25.

¹³⁵ «Торгово-промышленные ведомости», № 18, 2010.

¹³⁶ «Ведомости», 15.11.2010; РСПП. Цит. произв. С. 11; *Лавровский Л., Пель Е., Уварова Е., Мурзов И.* Налоговые ресурсы Сибири: новейшие тенденции // «ЭКО», № 6, 2010. С. 88.

¹³⁷ «Россия в цифрах. 2010». С. 93.

¹³⁸ *Сулакшин С., Багдасарьян В., Колесник И.* Государственное управление в России и труд. — М.: Научный эксперт, 2010. С. 189, 195.

¹³⁹ РСПП. Стратегические задачи управления человеческим капиталом — новый вектор развития. (<http://media.rssp.ru/document/1/6/9/69731c366de22od7556074c788338caa.pdf>).

¹⁴⁰ *Сулакшин С., Багдасарьян В., Колесник С.* Цит. произв. С. 160, 161, 163, 165. При среднем доходе в 2,7 официального прожиточного минимума в 15 регионах он был равен 3–6 ПМ, в 51 – 2–3 ПМ, 13 – 1,7–2 ПМ и трех – 1,3–1,7 ПМ. («Вопросы статистики», № 5, 2010. С. 35.).

¹⁴¹ «Россия в цифрах. 2010». С. 106.

¹⁴² «Труд и занятость в России». — М.: Росстат, 2009. С. 392–393.

¹⁴³ http://archive.rssp.ru/default_.aspx?catalogid=2838d, no=

9192.

¹⁴⁴ *Назаренко В.* Аграрная политика и сельское хозяйство России // Россия в многообразии цивилизаций. — М.: Весь мир. 2011. С. 581–600.

¹⁴⁵ Идет и сознательное подавление сельской сбытовой и закупочной кооперации. Несмотря на 10 млн. ее членов, эта форма предпринимательства, высокоразвитого в США и в ЕС, уже фактически вытеснена с рынков крупных городов и ее заметные «острова» сохранились лишь в Татарстане, Башкортостане, Удмуртии, Северной Осетии, Волгоградской, Воронежской, Калужской и Смоленской областях. («Вопросы экономики», № 7, 2010. С. 84.).

¹⁴⁶ «Ведомости», 15.10.2010.

¹⁴⁷ «Финансы», № 25, 2010. С. 11.

¹⁴⁸ «Коммерсантъ», 13.01.2011.

¹⁴⁹ «РВК», № 9, 2010. С. 58.

¹⁵⁰ *Оболенский В.* Цит. произв. С. 30.

¹⁵¹ *Шаститко А.* «Сопоставимые рынки» как инструмент антимонопольной политики // «Вопросы экономики», 11.10.2010. С. 96.

¹⁵² «Коммерсантъ», 11.10.2010.

¹⁵³ «ЭКО», № 1, 2010. С. 97.

¹⁵⁴ *Якунин В.* Инновация как социальная, технологическая и управленческая категория. — М.: Научный эксперт, 2010. С. 13–14.

¹⁵⁵ «Аргументы недели», 19.08.2010; 18.11.2010.

¹⁵⁶ «Вопросы экономики», № 8, 2010. С. 92.

¹⁵⁷ «Нефть России», № 8, 2010. С. 61–61. «Банковское дело», № 4, 2010. С. 16.

¹⁵⁸ «Московский комсомолец», 19.08.2010.

¹⁵⁹ «Деньги», № 25, 2009. С. 14.

¹⁶⁰ <http://www.fas.gov.ru>

¹⁶¹ Там же. «Практика расследования уголовных дел о рейдерстве показывает, что почти во всех случаях помощь рейдерам оказывают чиновники органов государственной власти и местного самоуправления, — подтверждает эти факты глава Следственного комитета при Прокуратуре России А. Бастры-

кин. — По многим уголовным делам следователи выносят по сути своей неправосудные судебные решения, в которых право собственности на захваченное имущество признается за рейдерами... В помощь рейдерам возбуждаются заказные уголовные дела. Не гнушаются участием в рейдерских захватах и представители выборных органов». («Концепция модернизации уголовного законодательства...». С. 140.). Особо циничным в стране становится «крышуемое» рейдерство.

¹⁶² «Ведомости», 17.11.2010.

¹⁶³ Шпренгер К. Государственная собственность в российской экономике // «Журнал новой экономической ассоциации», № 6, 2010. С. 126–129; <http://rosim.ru>

¹⁶⁴ В России насчитывается 41 закрытое административно-территориальное образование (ЗАТО), в т.ч. 28 градообразующих предприятий Минобороны, 10 — «Росатома» и 3 — «Роскосмоса» с общей численностью населения в 1,5 млн. чел. (Файков Д. ЗАТО — территория государственных интересов // «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 2, 2010. С. 111).

¹⁶⁵ Bremmer I. State Capitalism Comes of Age // “Foreign Affairs”, May-June, 2009, P. 40.

¹⁶⁶ Economics in Transition, № 1, 2010. P. 210; «Концепция модернизации уголовного законодательства...». С. 138.

¹⁶⁷ «Коммерсантъ», 10.11.2010; «Ведомости», 28.09.2010.

¹⁶⁸ По мере деятельности «Роснано» сам этот термин начинает приобретать гротескный характер ввиду предлагаемой продукции. Это, например, аппаратура маркировки товаров в магазинах не через штрихкод, а радиочастотными методами. При готовности продавать такое оборудование к 2015 г. в сумме 8,8 млрд. долл. нанесение каждой метки будет стоить 10 ц., или вдесятеро дешевле штрихкодовой. («Ведомости», 8.11.2010).

¹⁶⁹ Басс Е. Управление инвестициями в госкорпорации «Агентство по страхованию вкладов» // «РБК», № 4, 2010. С. 52.

¹⁷⁰ «ЭКО», № 6, 2010. С. 159; «Ведомости», 30.12.2010.

¹⁷¹ «Вопросы экономики», № 6, 2010. С. 89, 115; «ЭКО»,

№6, 2010. С. 156; «Российская газета», 23.09.2010.

¹⁷² «Малый бизнес», 26.07.2010. Включая 248 случаев выбора заказчиками неправильного размещения заказа, 115 — нарушения режима торгов, 86 — проведения конкурса вместо аукциона и т.д.

¹⁷³ «Вопросы экономики», № 6, 2010. С. 98; «Ведомости», 30.12.2010.

¹⁷⁴ «Торгово-промышленные ведомости», № 1, 2010.

¹⁷⁵ «Российская газета», 23.09.2010.

¹⁷⁶ В странах ОЭСР бизнесу доверяют 28–60%, в развивающихся 46–71%, правительству 16–60% и 26–78% соответственно, и, видимо, каждый страновой случай здесь является индивидуальным («Вопросы экономики», № 2, 2010. С. 95).

¹⁷⁷ См. Хачатурян А. Хозяйственная культура и рыночная трансформация в России // «Мир перемен», № 4, 2009. С. 164–178.

¹⁷⁸ Степень личного доверия к партнерам равна в России сейчас 24,6% против 34,7% в 2003 г. В скандинавских странах она составляет 60%, англосаксонских — 30–40%, в Латинской Америке — 15–25% («Вопросы экономики», № 2, 2010. С. 90).

¹⁷⁹ «Комсомольская правда», 18.06.2010.

¹⁸⁰ «Концепция модернизации уголовного законодательства...» С. 40.

¹⁸¹ Там же. С. 141, 143.

¹⁸² «Экономика и общество», № 6, 2010. С. 112.

¹⁸³ При доминировании трансфертного ценообразования в трансграничных операциях наших ТНК внутри страны оно ограничивается лишь немногими вертикально интегрированными отраслями (ТЭК, черная металлургия, производство).

¹⁸⁴ «ЭКО», № 1, 2010. С. 78.

¹⁸⁵ «Ведомости», 24.09.2010.

¹⁸⁶ «Аргументы недели», 17.07.2010.

¹⁸⁷ «ЭКО», № 1. 2010. С. 85.

¹⁸⁸ «Harvard Business Review», № 11, 2010. P. 95.

¹⁸⁹ «Коммерсантъ», 8.10.2010.

¹⁹⁰ «РБК Daily», 24.12.2010.

¹⁹¹ Standard and Poor’s Governance Services and the Centre for

Economic and Financial Research. – L: New Economic School, 2009. P. 4.

¹⁹² «Коммерсантъ». 8.10.2010.

¹⁹³ См., напр., «Рынок ценных бумаг», февраль 2010. С. 52–53.

¹⁹⁴ «Коммерсантъ», 21.10; 22.10.2010.

¹⁹⁵ «Рынок ценных бумаг», февраль 2010. С. 21.

¹⁹⁶ «Россия в цифрах. 2010». С. 30, 519.

¹⁹⁷ «Вопросы экономики», № 2, 2010. С. 58; № 5, 2010. С. 20.

¹⁹⁸ См. подробнее *Иванов И.* Цит. произв. С. 57–60.

¹⁹⁹ *Оболенский В.* Роль внешнего фактора в экономическом развитии России. – М.: ИМЭМО, 2008. С. 9.

²⁰⁰ «Реструктуризация экономики России в условиях кризиса». – М.: Институт Европы, 2009. С. 15.

²⁰¹ «Экономист», № 6, 2010. С. 8.

²⁰² Там же. С. 6; «Россия в цифрах. 2010». С. 528, 531.

²⁰³ «Реструктуризация экономики России в условиях кризиса». С. 16.

²⁰⁴ «Россия в цифрах 2010». С. 222, 225, 236, 528, 531; «ЭКО», № 2, 2010. С. 112.

²⁰⁵ *Глазьев С.* Какая модернизация нужна России? // «Экономист», № 8, 2010. С. 13.

²⁰⁶ «Россия в цифрах 2010». С. 534, 535, 542.

²⁰⁷ «Реструктуризация экономики России в условиях кризиса». С. 32, 35. Тем не менее, все еще можно встретить даже среди внешнеторговцев мнения, что «всему российскому бизнесу надо ориентировать свое производство на экспорт» (См., например, *Российский бизнес в условиях ВТО.* – М.: Финансовый контроль, 2007. С. 29.

²⁰⁸ «Российский внешнеэкономический вестник», № 1, 2010. С. 13.

²⁰⁹ *Снартак А.* К новой парадигме экономического роста // «Реструктуризация экономики России». С. 49–50

²¹⁰ *Глазьев С.* Цит. произв. С. 14.

²¹¹ Таможенная статистика России; Центробанк России.

²¹² «Wirtschaft und Gesellschaft», № 4, 2007. S. 559; «Эконо-

мист», № 1, 2010. С. 23.

²¹³ «Торгово-промышленные ведомости», № 11, 2010.

²¹⁴ <http://www.ved.gov.ru/news/345>

²¹⁵ «ЭКО», № 9, 2010. С. 159.

²¹⁶ «Коммерсантъ», 18.01.2011.

²¹⁷ «Wirtschaft und Gesellschaft», № 4, 2007. S. 561

²¹⁸ «Российский внешнеэкономический вестник», № 3, 2010. С. 59

²¹⁹ «Коммерсантъ», 15.10.2010.

²²⁰ «Аналитические записки», июль–сентябрь 2010 (Приложение к журналу «Международная жизнь»). С. 72–79. Например, индекс конкурентоспособности Всемирного экономического форума рассчитывается по 110 показателям (при смеси официальной статистики и экспертных оценок) с учетом в числе прочего степени свободы прессы, отношения народа к политикам, доли госрасходов в ВВП и т.п. («Иностранные инвестиции и проблемы инновационного развития российской экономики. М.: Институт Европы, 2008. С. 68–75).

²²¹ «Современная Европа», № 4, 2010. С. 111–112; «Коммерсантъ», 8.11.2010.

²²² «Д'Штрих», № 12, 2010. С. 37,39; «Газпром». Годовой отчет за 2009 г. С. 42.

²²³ Ibidem.

²²⁴ «Эксперт», № 6, 2010. С. 20.

²²⁵ «Коммерсантъ», 8.11.2010.

²²⁶ «Эксперт», № 6, 2010. С. 20; № 5, 2010. С. 29, 30.

²²⁷ «Ведомости», 23.09.2010.

²²⁸ «Экономист», № 1, 2010. С. 84.

²²⁹ «ЭКО», № 1, 2010. С. 93. Тарифы «РЖД» растут на 8% в год. Его эксперты лукаво ссылаются на то, что прибыли товароотправителей от их основной производственной деятельности тоже растут (металлургия, руды, цементы, удобрения и т.п.), хотя на цену перевозки влияют лишь объем и вес товара, но не его стоимость («Комсомольская правда», 14.12.2010).

²³⁰ Россия в многообразии цивилизаций... С. 433; «Профиль», 19.04.2010. С. 40.

²³¹ «Экономические стратегии», № 3, 2010. С. 76–77.

²³² Сальников В. Кризисный спад производства: важнейшие сюжеты // «Журнал новой экономической ассоциации», № 3–4, 2009. С. 178.

²³³ «ЭКО», № 2, 2010. С. 125.

²³⁴ «Нефть России», № 4, 2010. С. 35. Россия тратит на стандартизацию всего 7 млн. евро, ФРГ — 820 млн., однако, каждый евро, вложенный в эту сферу, дает 20 евро прибыли. (Там же).

²³⁵ Например, еще в конце 90-х годов в Бельгии действовали до 30 таких агентств, которые, однако (кроме четырех), прекратили свое существование ввиду смены хозяев в ходе приватизации, лишения товарных поставок из России и при переходе под юрисдикцию других стран СНГ или в частные руки.

²³⁶ «Торгово-промышленные ведомости», № 12, 2010.

²³⁷ «Профиль», 56.04.2010. С. 50–51; 17.05.2010. С. 52.

²³⁸ «Обозреватель», № 8, 2010. С. 15.

²³⁹ «Россия в цифрах. 2010». С. 378, 383; «Вестник Российской академии наук», № 7, 2010. С. 583.

²⁴⁰ «Индикаторы науки». — М.: Росстат. 2009. С. 97.

²⁴¹ К тому же, бюджет самой Академии сокращается (60,2 млрд. руб. в 2009 г., 49,3 — в 2010 г., 35,2 — в 2011 г. и 33,8 и 32,6 млрд. руб. в 2012 и 2013 гг., хотя в реальности часть этих средств съест инфляция — gazeta.ru/29_a_3424131.shtml), т.е. фундаментальная наука постепенно скатывается к судьбе уже исчезнувшей отраслевой.

²⁴² Рогов С. Россия должна стать научной сверхдержавой // «Вестник Российской академии наук», № 7, 2010. С. 583.

²⁴³ Цит. по «Современная Европа», № 4, 2010. С. 113. Сам весь российский бизнес затратил в 2008 г. на НИОКР всего 800 млрд. долл. против 1,3 млрд. долл. у «Эппл», 2,8 — у «Гугл», 5,6 — «Интель», 5,8 — «ИВМ», 6,0 — «Самсунг», 7,8 — «Тойота» и 9,0 млрд. долл. — «Майкрософт» («Ведомости», 9.11.2010; «Торгово-промышленные ведомости», № 7, 2010).

²⁴⁴ «Россия в цифрах. 2010». С. 385,390; «Экономист», № 2, 2010. С. 31.

²⁴⁵ «Эко», № 1, 2010. С. 29.

²⁴⁶ «Россия в цифрах. 2010». С. 385, 390; «Торгово-промышленные ведомости», № 7, 2010; «Экономика и общество», № 6, 2010. С. 126.

²⁴⁷ Сорокин Д. Посткризисные проблемы России // «Реструктуризация экономики России...». С. 25, 26.

²⁴⁸ «Промышленник России», № 4, 2010. С. 51.

²⁴⁹ Цит. по «ЭКО», № 1, 2010. С. 22–23.

²⁵⁰ По отчету Президента Россельхозакадемии Г. Романенко, в 2009 г. в академии было разработано 940 видов новой наукотехнической продукции, 269 сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, 149 единиц новых видов машин, приборов и оборудования, 54 вида вакцин, препаратов и дезинфицирующих средств, 69 препаратов защиты растений, 765 новых продуктов питания и получено 712 патентов. Но эти данные совершенно «не бьются» с официальной статистикой страны. («Экономист». № 4, 2010. С. 41). Другими грезами такого толка можно назвать 15 млрд. руб. наукоемкой продукции, которые дадут особые экономические зоны (половина из них — туристические), 30 млрд. долл., которые стране дадут нанотехнологии, экспорт — 60 млрд. долл. высокотехнологичной продукции из России в целом (что равно вывозу 100 млн. т нефти) и т.п. («ЭКО», № 6, 2010. С. 30–31).

²⁵¹ Леонтьев Б. Как России преодолеть технологическую отсталость от Запада // «Торгово-промышленные ведомости», № 13, 2010.

²⁵² Gazeta.ru. 14.11.2010.

²⁵³ «Аргументы и факты», 16.02.2010.

²⁵⁴ «Время», 14.04.2010; Рогов С. Цит. произв. С. 584; «Экономист», № 2, 2010. С. 27.

²⁵⁵ «Россия в АТР», № 3, 2008. С. 6. Вместе с тем ассигнования на гражданскую науку в ОПК идут на спад со 166,2 млрд. руб. в 2009 г. (1,84% расходов федерального бюджета) до 159,1 млрд. в 2010 г. (1,61%) и в целом остаются на уровне 0,36% ВВП. («Экономист», № 9, 2010. С. 23.).

²⁵⁶ Хубиев К. Модернизация и отношения собственности // «Экономист», № 8, 2010. С. 16.

²⁵⁷ Акад. Колобов Е. Интервью // «Эксперт», № 14, 2010. С. 54.

²⁵⁸ http://www.inctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2010_anxrab27.xls.

²⁵⁹ «Ведомости», 17.11.2010; «Коммерсантъ». 21.10.2010. «Вот уже около 30 лет, — отмечает «Файненшл таймс», — стоимость сырья для алюминиевого производства зафиксирована и цена готового металла через секретные переговоры» («Financial Times», 16.04.2010).

²⁶⁰ «The World Economy», September, 2010. P. 1107.

²⁶¹ «Обозреватель». № 3. 2010. С. 78.

²⁶² «Российский внешнеэкономический вестник». № 9, 2010. С. 37, 38, 41.

²⁶³ «Financial Times», 21.10.2010.

²⁶⁴ «Financial Times», 18.10.2010; «Промышленник России». № 4, 2010. С. 90.

²⁶⁵ *Алексеев А., Кузнецова Н.* Структура инвестиций: несколько передовая? // «Экономист», № 8, 2010. С. 15. В этой связи не покажется излишним предупреждение издателя бюллетеня «ЭИР» Л. Ла Роша и в том, что «Россия, как представляется, не отдает себе отчетов в том, что ее нынешняя роль на мировом рынке обернулась в слепую веру в энергопоставки по высоким ценам, в глазах лидеров которой эта маржа по прибыли ошибочно считается навечной, но авторитетные факты показывают иное, а именно то, что стране пора... отдать приоритет активнейшему расширению инвестиций в свои промышленность и связанные с ней продукты» («Executive Intelligence Review», № 1, 2009. P. 6.

²⁶⁶ «Общество и экономика». № 1, 2010. С. 55.

²⁶⁷ «Генеральный директор», № 5. 2010. С. 15. Если не оговорено иное, данные по протекционистской защите зарубежных рынков приводятся по справочным сайтам ВТО (<http://www.wto.org>), ЕС (<http://mkacadb.eu.int>) и материалам Минэкономразвития России.

²⁶⁸ EU.Trade Barriers Regulation. — Luxembourg, Office of Official Publications, 2008. P. 18; EU. Market Access Database (<http://mkacadb.eu.int>).

²⁶⁹ «Financial Times», 12.11.2010; «Зарубежное военное обозрение», № 1, 2010. С. 27

²⁷⁰ «ЭКО», № 1, 2010. С. 119.

²⁷¹ *Назаренко В.* Цит. произв. С. 599.

²⁷² «Общество и экономика», № 1, 2010. С. 75.

²⁷³ «Профиль», 22.03.2010. С. 25.

²⁷⁴ «Global Times», 1.04.2010.

²⁷⁵ «Financial Times», 22.10.2010.

²⁷⁶ «Harvard Business Review», № 10, 2009. P. 20.

²⁷⁷ Цит. по «Финансы», № 6, 2010. С. 5.

²⁷⁸ «Financial Times», 22.11.2010; *Сулакшин С., Колесник И.* Цит. произв. С. 54.

²⁷⁹ См. Постановление Правительства Российской Федерации от 1.11.2008 № 803 и Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14.10.2003 № 1493 р.

²⁸⁰ <http://www.ved.gov.ru/news/1092>.

²⁸¹ *Бурмистров В.* Цит. произв. С. 10.

²⁸² Например, «Национальный резервный банк» практикует гарантирование, краткосрочное финансирование экспорта и краткосрочное финансирование импорта сроком до 12 лет под 10% в валюте, и эти услуги доступны ныне в 30 бюро банка в семи федеральных округах России (<http://www.nrb.ru>), а страховые операции начинают осваивать отечественные страховщики, в т.ч. в кооперации с зарубежными госагентствами по страхованию экспорта («Росно», «Гермес», ФРГ и др.).

²⁸³ Цит. по «Финансы», № 6, 2010. С. 7.

²⁸⁴ «Внеэкономические связи России...». С. 37.

²⁸⁵ *Якунин В.* Цит. произв. С. 12.

²⁸⁶ *Зеварзин В.* Диверсификация каналов международного технологического обмена // ИМЭМО. «Мировое развитие. Выпуск 6», 2010. С. 114.

²⁸⁷ «ЭКО», № 1, 2010. С. 53.; «Торгово-промышленные ведомости», № 7, 2010.

²⁸⁸ *Нарышкин С.* Инвестиционная безопасность как фактор устойчивого экономического развития // «Вопросы экономики». № 5, 2010. С. 21.

²⁸⁹ «Аргументы недели», 5.08.2010.

²⁹⁰ «Ведомости», 24.09.2010.

²⁹¹ Там же. 21.10.2010.

- ²⁹² «Внешнеэкономические связи России...». С. 72, 73, 174.
- ²⁹³ «Ведомости», 21.10.2010.
- ²⁹⁴ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vnest-t/doc/oper_razd/d-tab.10.htm.
- ²⁹⁵ «Россия в цифрах. 2010». С. 545.
- ²⁹⁶ «Аргументы недели», 20.01.2011.
- ²⁹⁷ «Эксперт», № 14, 2010. С. 4; «Профиль», 19.04.2010. С. 28.
- ²⁹⁸ http://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_stat-tab2_e.xls.
- ²⁹⁹ EU.Op.cit. P. 17.
- ³⁰⁰ «Вопросы экономики», № 2, 2007. С. 28–29.
- ³⁰¹ «Прогнозы и стратегии», № 1, 2008–2009. С. 131.
- ³⁰² «Комсомольская правда», 13.01.2011.
- ³⁰³ Цит. по «Российский бизнес в условиях ВТО». С. 12.
- ³⁰⁴ Фролов В. Присоединение России к ВТО: региональные аспекты. – СПб.: Ленинградская ТПП, 2007. С. 11.
- ³⁰⁵ См. *Иванов И.* Российская экономика в условиях ВТО. – М.: Институт Европы, 2007; *Иванов И.* Внешнеэкономический комплекс России..., гл. 3; а также издания, упомянутые в сносках 108 и 109.
- ³⁰⁶ http://www.wto.org/English/tratop_e/safeg_stattab2_e.xls.
- ³⁰⁷ EU.Trade Barriers Regulation... P. 15–16.
- ³⁰⁸ Ibid. P. 6, 18.
- ³⁰⁹ EU. General Review of Active WTO Dispute Settlement Cases, Involving the EU as Compliant or Defendant and Active Cases under the Trade Barriers Regulation. – Brussels: OOP, 2011. P. 1–3.
- ³¹⁰ «Economics in Transition», № 4, 2010. P. 769–772.
- ³¹¹ *Фролов В.* Цит. произв. С. 510, 51, 68.
- ³¹² «The Federalist Debates», № 1, 2010. P. 4.
- ³¹³ «Российский внешнеэкономический вестник», № 1, 2010. С. 14; «Обозреватель», № 3, 2010. С. 78; «Аргументы недели», 2.01.2010.
- ³¹⁴ «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 5, 2009. С. 128.
- ³¹⁵ «Аргументы недели», 25.03.2010; Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, М.: Мин-

- сельхоз, 2010. С. 10–11.
- ³¹⁶ «Торгово-промышленные ведомости», № 27, 2010.
- ³¹⁷ «Нефть России», № 6, 2009. С. 40.
- ³¹⁸ «Экономист», № 6, 2010. С. 59; «Нефть России», № 5, 2009. С. 63.
- ³¹⁹ «East-Inform» Nov.–Dec., 2010. P. 4.
- ³²⁰ «Коммерсантъ», 27.10.2010.
- ³²¹ «Российский внешнеэкономический вестник», № 1, 2010. С. 61.
- ³²² «Финансы», № 24, 2010. С. 17; «Ведомости», 3.11.2010.
- ³²³ «Деньги», № 25, 2009. С. 15; «Коммерсантъ», 27.10.2010; «Торгово-промышленные ведомости», № 1, 2010.
- ³²⁴ «Коммерсантъ», 27.10.2010.
- ³²⁵ Там же. 22.10.2010.
- ³²⁶ «Финансы», № 25, 2010. С. 49; «Комсомольская правда», 23.12.2010.
- ³²⁷ «Аргументы недели», 15.07.2010; 30.09.2010. «Деньги и кредит», № 9, 2010. С. 31.
- ³²⁸ «Ведомости», 27.09.2010; 29.09.2010.
- ³²⁹ «Brussels Airline Magazine», November 2010. P. 62.
- ³³⁰ «Российский внешнеэкономический вестник», № 9, 2010. С. 15.
- ³³¹ «Деньги», № 41, 2009. С. 22; «Коммерсантъ», 12.10.2010.
- ³³² «Российский внешнеэкономический вестник», № 11, 2010. С. 69.
- ³³³ «Торгово-промышленные ведомости», № 20, 2010.
- ³³⁴ «Аргументы недели», 15.07.2010; «РБК-Daily», 24.12.2010.
- ³³⁵ *Назаренко В.* Рынок продовольствия на Западе. – М.: Институт Европы РАН, 2009. С. 21–22.
- ³³⁶ «Экономист», № 4, 2010. С. 85–89.
- ³³⁷ «Аргументы и факты», № 16, 2010; «Экономист», № 4, 2010. С. 28.
- ³³⁸ «Эксперт», № 16–17, 2010. С. 52.
- ³³⁹ «Аргументы недели», 30.09.2010.
- ³⁴⁰ Там же. 25.04.2010.
- ³⁴¹ «Коммерсантъ», 12.10.2010.
- ³⁴² «Российский внешнеэкономический вестник», № 5,

2010. С. 48.

³⁴³ «Нефть России», № 4, 2010. Данная рекомендация призвала удерживать 70% российского рынка («Торгово-промышленные ведомости», № 19, 2010).

³⁴⁴ «Экономист», № 3, 2010. С. 4–5.

³⁴⁵ «Ведомости Торгово-промышленной палаты Владимира», № 2, 2010. С. 5.

³⁴⁶ «Нефть России», № 4, 2010. С. 73; «Профиль», 19.04.2010. С. 43.

³⁴⁷ «Экономическая наука современной России», № 2, 2010. С. 101.

³⁴⁸ «Вопросы экономики», № 7, 2010. С. 79–80.

³⁴⁹ «Эксперт», № 7, 2010. С. 24–28.

³⁵⁰ «Аргументы недели», 18.02; 19.08.2010.

³⁵¹ Там же. 19.08; 3.12.2009.

³⁵² Назаренко В. Теоретические основы аграрной политики на Западе и Россия. — М.: Институт Европы, 2009. С. 366. «Экономическая наука современной России», № 1, 2010. С. 80.

³⁵³ «Financial Times», 19.10.2010.

³⁵⁴ «Нефть России», № 6, 2009. С. 40.

³⁵⁵ Аргументы недели», 18.02.2009.

³⁵⁶ Там же. 18.03.2010.

³⁵⁷ Абалкин Л. Размышления о политической экономии // «ЭКО», № 2, 2010. С. 56.

³⁵⁸ «Внешнеэкономические связи России...». С. 118.

³⁵⁹ «Иностранные инвестиции и проблемы инновационного развития российской экономики». — М.: Институт Европы, 2008. Часть II. С. 12.

³⁶⁰ «Лента. Ру», 27.05.2010; «Ведомости», 9.11.2010; «Wall Stret Journal», 4.03.2010.

³⁶¹ «Коммерсантъ», 7.10.2010; 8.10.2010; «Ведомости», 15.12.2010.

³⁶² «Генеральный директор», № 5, 2010. С. 124.

³⁶³ Сурков В. Интервью программе «Итоги» // «Обозреватель», № 8, 2010. С. 8.

³⁶⁴ Диркс Ш. Прямые инвестиции в России: недооцененный инструмент создания и перераспределения капитала //

«Рынок ценных бумаг», № 5, 2010. С. 47.

³⁶⁵ «Биржевое обозрение», № 4, 2010. С. 8. Например, российские «дочки» иностранных банков, которые через свои штаб-квартиры могут привлекать вклады по ставке, близкой к «либор», могут конвертировать их в рубли и получать рублевые ресурсы под 4,30%. Затем эти ресурсы можно вложить в безрисковые рублевые инструменты Центробанка России под ставку 4,71% и положить в карман арбитражный доход (RSS, 22.03.2010).

³⁶⁶ «Прогнозы и стратегии», № 1, 2008, № 1, 2009. С. 86.

³⁶⁷ RSS, 26.02.2010. По оценкам М. Эскандерова и Я. Миркина, более половины отечественного финансового сектора питают спекулятивные сделки. Оборот портфельных инвестиций в России за последние десять лет вырос в 20 раз, что в разы повышает в стране кредитные, процентные, валютные и инвестиционные риски («Финансовый контроль», № 5, 2008. С. 32–34).

³⁶⁸ Шохин А. Интервью программе «Итоги» // «Обозреватель», № 8, 2010. С. 9.

³⁶⁹ «Вопросы экономики», № 5, 2010. С. 21.

³⁷⁰ «Экономист», № 1, 2010. С. 32.

³⁷¹ «Иностранные инвестиции...» Часть II. С. 72–77.

³⁷² «Economics in Transition», № 2, 2008. P. 190.

³⁷³ «Коммерсантъ», 1.12.2010.

³⁷⁴ «Ведомости», 15.10.2010.

³⁷⁵ «Нефтяное хозяйство», № 2, 2010. С. 124–128.

³⁷⁶ «Коммерсантъ», 28.10.2010.

³⁷⁷ «Аргументы недели», 12.08.2010; «Нефть России», № 8, 2010. С. 48.

³⁷⁸ «Общество и экономика», № 5, 2010. С. 131.

³⁷⁹ «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 2, 2010. С. 91.

³⁸⁰ Оболенский В. Цит. произв. С. 48.

³⁸¹ «Коммерсантъ», 28.10.2010.

³⁸² «Внешнеэкономические связи России...». С. 36.

³⁸³ «Неэкономические грани экономики». — М.: ИНЭС, 2010. С. 24.

- ³⁸⁴ «Финансы», № 3, 2010. С. 37.
- ³⁸⁵ Там же. С. 75–76.
- ³⁸⁶ Там же; Кузнецов А. Цит. произв. С. 18; «Коммерсантъ», 28.10.2010.
- ³⁸⁷ «ЭКО», № 2, 2010. С. 83.
- ³⁸⁸ По крайней мере, никому из наших ТНК не удалось проводить такие масштабные ИПО, как «НТТ» (Япония, 36,8 млрд. долл.) или «Петробраз» (70 млрд. долл.): «Ведомости», 27.09.2010.
- ³⁸⁹ «Коммерсантъ», 14.10.2010.
- ³⁹⁰ «Нефть России», № 4, 2010. С. 20.
- ³⁹¹ «Коммерсантъ», 8.10.2010.
- ³⁹² «Профиль», 22.03.2010. С. 2.
- ³⁹³ «Эксперт», № 10, 2010. С. 33.
- ³⁹⁴ «Ведомости», 20.1.-2010.
- ³⁹⁵ «Financial Times», 20.10.2010; 3.11.2010.
- ³⁹⁶ «Внешнеэкономические связи России...». С. 114.
- ³⁹⁷ Бельчук А. Отток капитала можно уменьшить // «Российский внешнеэкономический вестник», № 4, 2010. С. 23.
- ³⁹⁸ См. Могилевкин И. Глобальная инфраструктура: механизм движения в будущее. — М.: Магистр, 2010. С. 23.
- ³⁹⁹ Сулакшин Т. Влияние финансового кризиса на показатели работы железных дорог России // «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 2, 2010. С. 116.
- ⁴⁰⁰ Харламова Ю. Железнодорожный комплекс как фактор политической устойчивости Российского государства // Там же. № 3. С. 35–37.
- ⁴⁰¹ Например, 30% судостроения и продукции ВПК, 40 — нефтехимии, 65 — авиастроения и 85% — авиастроения сосредоточены в Поволжье с плечом перевозок до западных границ в 2–2,5 тыс. км и восточных — до 7–8 тыс. км («Промышленник России», № 8–9, 2010. С. 60.).
- ⁴⁰² «Торгово-промышленные ведомости», № 7, 2010.
- ⁴⁰³ Там же., № 23, 2010.
- ⁴⁰⁴ «Россия и новые государства Европы», № 3, 2009. С. 41; «Ведомости», 8.11.2010.

- ⁴⁰⁵ «Коммерсантъ», 27.10.2010.
- ⁴⁰⁶ «Промышленник России», № 8–9, 2010. С. 146–148.
- ⁴⁰⁷ «Российский внешнеэкономический вестник», № 1, 2010. С. 46–47.
- ⁴⁰⁸ «Промышленник России», № 8–9, 2010. С. 146–148; «Торгово-промышленные ведомости», № 7, 2010.
- ⁴⁰⁹ «Аргументы недели», 10.02.2010.
- ⁴¹⁰ Хузиятов Т. Морское судоходство стран АТР в условиях кризиса // «Российский внешнеэкономический вестник», № 1, 2010. С. 43.
- ⁴¹¹ «Коммерсантъ», 27.10. 2010.
- ⁴¹² Могилевкин И. Цит. произв. С. 33.
- ⁴¹³ «Торгово-промышленные ведомости», № 23, 2010.
- ⁴¹⁴ «Вопросы статистики», № 3, 2010. С. 48; «Экономическая наука современной России», № 1, 2010. С. 104.
- ⁴¹⁵ Малов А. Дороги России под нашим крылом // «Торгово-промышленные ведомости», № 23, 2010.
- ⁴¹⁶ Холопов К. Современное состояние и проблемы российского рынка международных перевозок // «Российский внешнеэкономический вестник», № 1, 2010. С. 43–49.
- ⁴¹⁷ Гурдин К. Взлетная полоса экономики // «Аргументы недели», 15.07.2010.
- ⁴¹⁸ Тимченко А. Нормативно-правовые аспекты транспортной безопасности // «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 3, 2010. С. 132.
- ⁴¹⁹ «Коммерсантъ», 17.01.2011.
- ⁴²⁰ «Если при докапитализации от предыдущей планки... сделки по присоединению банков были единичными, — разъяснял ситуацию ответственный сотрудник Центробанка России М. Сухов, — поскольку банки со столь малым капиталом не представляли интереса для бизнеса, то при докапитализации до 180 млн. руб. ситуация, скорее всего, будет иной, поскольку при таком ее уровне могут появиться и банки, представляющие интерес для инвесторов» («Коммерсантъ», 17.01.2011).
- ⁴²¹ «Economics of Transition», № 3, 2010. P. 572.
- ⁴²² АРБ. Годовой отчет, 2009. С. 23.

- ⁴²³ «Проблемы прогнозирования», № 1, 2010. С. 25.
- ⁴²⁴ Там же. С. 9.
- ⁴²⁵ *Расков Н.* Долгосрочные тенденции развития экономики // «Экономист», № 6, 2010. С. 33.
- ⁴²⁶ «Банковское дело», № 4, 2010. С. 38–39.
- ⁴²⁷ Пример социальной безответственности здесь подал все тот же «народный» Сбербанк, выписав в 2011 г. таких бонусов своим менеджерам почти на миллиард рублей, хотя источником прибыли для него была при этом не столько эффективная работа, сколько то же полумонопольное лидерство по марже между ставками по депозитам и по кредитам примерно около 10 проц. пунктов (в зарубежных банках такая маржа втрое ниже).
- ⁴²⁸ АРБ. Годовой отчет, 2009. С. 5.
- ⁴²⁹ «Вопросы экономики», № 5, 2010. С. 28–33.
- ⁴³⁰ <http://www.insur-info.ru/comments/687>; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/sin41.htm.
- ⁴³¹ <http://www.insur-info.ru/analysis/699>; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/sin41.htm.
- ⁴³² *Лайков А.* Российский страховой рынок в посткризисной перспективе // <http://www.insur-info.ru/analysis/699>.
- ⁴³³ «Коммерсантъ», 29.10.2010.
- ⁴³⁴ http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_031120101105857/html.
- ⁴³⁵ «Власть», № 7, 2007. С. 18.
- ⁴³⁶ «Финансы», № 10, 2010. С. 60.
- ⁴³⁷ Были лишены лицензий 44 профессиональных участника финансового рынка и предупреждены 16, причем, в их число попали даже внешне респектабельные «Атон», РТС, НАУ-ФОР, «Гелиос», «Лидер» и агентства, ведущие реестры сделок и регистраторов (<http://www.ffms.ru/ru/en/placement>).
- ⁴³⁸ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin45.html.
- ⁴³⁹ «Коммерсантъ», 27.10.2010.
- ⁴⁴⁰ «Финансы», № 10, 2010. С. 60.
- ⁴⁴¹ «Коммерсантъ», 12.01.2011.
- ⁴⁴² *Азимова Л., Гариков Ф.* Организация биржевого товарного рынка: от спотовой торговли к срочным операциям // «Рынок ценных бумаг», апрель 2010. С. 18.

- ⁴⁴³ «Financial Times», 16.04.2010.
- ⁴⁴⁴ Ibidem.
- ⁴⁴⁵ «Мир перемен», № 4, 2009. С. 164.
- ⁴⁴⁶ «Вопросы экономики», № 2, 2010. С. 87; «Экономическая наука современной России», № 1, 2010. С. 125.
- ⁴⁴⁷ «Аргументы недели», 19.08.2010; «Комсомольская правда», 04.09.2010. Конкретно, в ценах 2000 г. по ППС Россия тратила на одного учащегося 1754 долл. против 7065 долл. в странах ОЭСР, на одного студента вуза – 3241 долл. и 11512 долл. соответственно («Вестник общественного мнения», № 1, 2010. С. 62.).
- ⁴⁴⁸ *Виноградов А.* Китайская модель модернизации: диалектика революционного развития и стабильности // «Прогнозы и стратегии», № 1, 2008. С. 67.
- ⁴⁴⁹ *Голдстоун Дж.* Инженерная культура, инновации и создание современного типа богатства // «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 3, 2010. С. 65.
- ⁴⁵⁰ «Деньги», № 25, 2009, С. 11.
- ⁴⁵¹ *Полищук Л.* Коллективная репутация в высшей школе: анализ равновесной модели // «Журнал новой экономической ассоциации», № 7, 2010. С. 46.
- ⁴⁵² Там же. № 6, 2010. С. 157.
- ⁴⁵³ «ЭКО», № 6, 2010. С. 22.
- ⁴⁵⁴ «Торгово-промышленные ведомости», № 21, 2010; «Ведомости», 29.09.2010.
- ⁴⁵⁵ «Экономическая наука современной России», № 1, 2010. С. 92.
- ⁴⁵⁶ «Комсомольская правда», 21.09.2010.
- ⁴⁵⁷ См.: «Вестник аналитики», № 2, 2010. С. 74–84; № 3, 2010. С. 87–96.
- ⁴⁵⁸ «Коммерсантъ», 08.10.2010.
- ⁴⁵⁹ «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 6, 2009. С. 36.
- ⁴⁶⁰ «Общество и экономика», № 5, 2010. С. 160. По данным Московского студенческого центра, ныне 24,2% выпускников при трудоустройстве получают помощь от родителей, 22,4 –

знакомых, 18,4 – друзей и 17,8% – родственников, и потому, кстати, среди них так велико число работающих не по специальности («За Калужской заставой», № 30, 2010).

⁴⁶¹ «Прогнозы и стратегии», № 1, 2008–2009. С. 128.

⁴⁶² Белоусов В. Региональные стратегии: формальность или действительность // «Экономист», № 9, 2010. С. 52.

⁴⁶³ «Вестник НАУФОР», № 3, 2010. С. 40.

⁴⁶⁴ Цит. по «Россия 2010». С. 237.

⁴⁶⁵ «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 3, 2010. С. 105.

⁴⁶⁶ «Ведомости – ВУЗ», № 3, 2010.

⁴⁶⁷ «Ведомости», 30.09.2010.

⁴⁶⁸ Там же.

⁴⁶⁹ Там же.

⁴⁷⁰ http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20101116_04.

⁴⁷¹ «Экономические интересы и задачи России в СНГ». Аналитический материал. – М.: Минэкономразвитие. 2011. С. 3.

⁴⁷² Рогов С. Стратегия России в Евразии в XXI веке // «Независимая газета», 26.02.2010.

⁴⁷³ «Le Soir», 01.12.2010.

⁴⁷⁴ Цит. по «Россия – Европейский союз: на пути к четырем общим пространствам». – М.: Институт Европы РАН, 2008. Ч. I. С. 44.

⁴⁷⁵ Алексеев А. Европа или Евразия? // «Вестник Российской академии наук», № 10, 2010. С. 913, 915.

⁴⁷⁶ «Handelsblatt», 16.04.2009.

⁴⁷⁷ «Европа после кризиса». – М.: Институт Европы, 2009. С. 23.

⁴⁷⁸ По уровню своей капитализации фондовая биржа Гонконга является седьмой в мире и третьей в Азии, но первой в 2009 г. по объему организованных ИПО. Ее участниками являются 1319 компаний с общей капитализацией в 2,3 трлн. долл. и 1955 взаимных и трастовых компаний, управляющих капиталами в 750 трлн. долл., в т.ч. на 60% за рубежом («The New York Times. Global Edition», 01.12.2010).

⁴⁷⁹ «Financial Times», 09.11.2010; 11.11.2010.

⁴⁸⁰ «Harvard Business Review», № 10, 2009. Р. 43.

⁴⁸¹ Чернышев С. Пути интеграции в Азиатско-Тихоокеанском регионе. // http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depasiaafrica/doc20101011_08.

⁴⁸² «Foreign Affairs», № 11–12, 2010. Р. 156.

⁴⁸³ Чернышев С. Цит. произв. С. 6.

⁴⁸⁴ Азиатский вектор развития российской экономики. – М.: НИУ – ВШЭ, 2011. С. 17–19, 22, 24.

⁴⁸⁵ «Экономика Сибири...». С. 278–281.

⁴⁸⁶ «Газпром». Финансовый отчет, 2009. – М.: «Газпром», 2010. С. 97.

⁴⁸⁷ «Торгово-экономические ведомости», № 1, 2010.

⁴⁸⁸ Если не оговорено иное, информация по Таможенному союзу России, Казахстана и Беларуси базируется на разработках Минэкономразвития «Экономические интересы и задачи России в СНГ» (2011 г.), «Развитие экономической и социальной интеграции на постсоветском пространстве» (2011 г.), на докладе министра экономического развития Э.С. Набиуллиной «Формирования Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: взаимодействие с бизнес-сообществом» (http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20101116_04) и статьи автора «Реальный шаг в постсоветской хозяйственной интеграции» // «МЭиМО», № 9, 2010. С. 3–13.

⁴⁸⁹ Характерно, что от таких целевых мер во многом выигрывает и бизнес других стран СНГ. Например, в Украине создана «Ассоциация поставщиков Таможенного союза», активно использующая преимущества оформления грузов в его режимах.

⁴⁹⁰ «Экономика и общество», № 6, 2010. С. 122, 124.

⁴⁹¹ ТПП. Социально ответственный бизнес России. Опыт лучших компаний. – СПб.: РИА «Ленинград», 2007. С. 269.

⁴⁹² «Комсомольская правда», 03.02.2011.

⁴⁹³ Петросян Д., Фоткина И. Экономический эгоизм и гуманизация экономики // «Вопросы экономики», № 8, 2010. С. 127.

- ⁴⁹⁴ <http://www.xn--o1aabe.xn--plai/default.aspx?catalogid=7181>.
- ⁴⁹⁵ «Вестник НАУФОР», № 3, 2009. С. 22.
- ⁴⁹⁶ «Ведомости», 08.11.2010.
- ⁴⁹⁷ «Промышленник России», № 8–9, 2010. С. 65.
- ⁴⁹⁸ *Лексин В.* Мировой кризис и Россия: вектор развития // «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 6, 2009. С. 40.
- ⁴⁹⁹ См. интервью И. Юргенса газете «Коммерсантъ», 21.10.2010, где он отмечает, что «предпринимателей с низким порогом моральных требований к себе по-прежнему много».
- ⁵⁰⁰ «Промышленник России», № 8–9, 2010. С. 43.
- ⁵⁰¹ «Власть», 26.04.2010. С. 46–47; «Вопросы экономики», № 5, 2010. С. 59.
- ⁵⁰² «Центр и регионы в системе государственного управления»... С. 96–97.
- ⁵⁰³ «Аргументы недели». При этом бонусы 15 высшим менеджерам только ОГК-2 составили при раздроблении РАО ЕЭС 557 млн. руб., у компании не оказалось таких денег и на бонусы пришлось брать кредит. В то же время 50% россиян в кризисный период сократили свои расходы на отдых, бытовую технику и одежду, 40% – на спорт, 34 – на связь, 27% – на бензин и т.д. («Комсомольская правда», 20.04.2010).
- ⁵⁰⁴ «Журнал новой экономической ассоциации», № 3–4, 2009. С. 177–178.
- ⁵⁰⁵ «Рынок ценных бумаг», № 1, 2010. С. 39.
- ⁵⁰⁶ «Рынок ценных бумаг», № 4, 2010. С. 40.
- ⁵⁰⁷ «Торгово-промышленные ведомости», № 2, 2010.
- ⁵⁰⁸ «Вопросы экономики», № 8, 2010. С. 12; «Финансы», № 1, 2010. С. 5.
- ⁵⁰⁹ «Торгово-промышленные ведомости», № 15–16, 2010.
- ⁵¹⁰ «Россия в цифрах. 2010». С. 409–410; «Рынок ценных бумаг», № 1, 2010. С. 59; «Коммерсантъ», 01.12.2010. Кстати, в отличие от уже упоминавшихся ОГК и ТГК, «ГТ-ТЭЦ Энерго» уже построил 17 электростанций и владеет 200 патентами, в т.ч. на подшипники в электромагнитных полях, не имеющих аналогов в мире («Ведомости», 10.11.2010).
- ⁵¹¹ «Финансы», № 24, 2010. С. 38, 41; № 25, 2010. С. 25, 28.

- ⁵¹² *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции. – М.: «Мысль», 2007. С. 224.
- ⁵¹³ «Financial Times», 08.10.2010.
- ⁵¹⁴ «Коммерсантъ», 12.01.2011.
- ⁵¹⁵ «Рынок ценных бумаг», № 2, 2010. С. 52–53.
- ⁵¹⁶ «Концепция модернизации уголовного законодательства...». С. 62–65.
- ⁵¹⁷ «Ведомости», 21.10.2010.
- ⁵¹⁸ «Внеэкономические связи России...». С. 170, 173–174.
- ⁵¹⁹ *Горбачев М.* Предисловие // «Россия-2010. Российские трансформации в контексте мирового развития». – М.: «Логос», 2010. С. 16–19.
- ⁵²⁰ Там же. С. 21.
- ⁵²¹ «Эксперт», № 14, 2010. С. 14.
- ⁵²² Это стабильность, ясность и однозначность норм, тесная связь нормативных актов разных уровней, достижение реального позитивного эффекта для экономики, надежное прогнозирование, закрепление статуса и компетенции органов власти и процедур их деятельности, сочетание их полномочий и ответственности, возможность обжалования, обеспечение исполнения, гласность и разъяснительная работа («Промышленник России» № 8–9, 2010. С. 19).
- ⁵²³ «Торгово-промышленные ведомости», № 1, 2010; № 5, 2010.
- ⁵²⁴ «Промышленник России», № 4, 2010. С. 112.
- ⁵²⁵ «Профиль», 19.04.2010.
- ⁵²⁶ «Нефть России», № 4, 2010. С. 26–27.
- ⁵²⁷ «Конституция Российской Федерации», ст. 131; Федеральный закон от 06.10.2003 № 136-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», ст. 80.
- ⁵²⁸ «Торгово-промышленные ведомости», № 21, 2008.
- ⁵²⁹ См. подробнее: «Доктрина регионального развития Российской Федерации». – М.: «Научный эксперт», 2009. С. 13–15.

- ⁵³⁰ «Промышленник России», № 4, 2010. С. 111.
- ⁵³¹ «Финансы», № 1, 2010. С. 25.
- ⁵³² «Аргументы недели», 110.03.2010. Отсылочной нормой была и сама господдержка малого бизнеса через безвозвратные ссуды и госгарантии, ибо определение их конкретных условий было делегировано региональным и даже местным властям.
- ⁵³³ «Нефть России», № 6, 2009. С. 27.
- ⁵³⁴ «Экономист», № 3, 2010. С. 94.
- ⁵³⁵ «Коммерсантъ», 26.10.2010.
- ⁵³⁶ «Эксперт», № 10, 2010. С. 28.
- ⁵³⁷ «Аргументы недели», 27.05.2010.
- ⁵³⁸ «Коммерсантъ», 01.12.2010.
- ⁵³⁹ «Аргументы недели», 11.03.2010.
- ⁵⁴⁰ «Финансы», № 6, 2010. С. 30.
- ⁵⁴¹ «Власть», 26.04.2010. С. 30.
- ⁵⁴² «Банковское дело», № 5, 2010. С. 7.
- ⁵⁴³ «Экономическая наука современной России», № 1, 2010. С. 90.
- ⁵⁴⁴ «Эксперт», № 8, 2010. С. 36.
- ⁵⁴⁵ Там же, № 7, 2010. С. 10.
- ⁵⁴⁶ «Пакет законодательной инициативы по организации национальной системы правовых актов в Российской Федерации». — М.: «Научный эксперт», 2010. С. 60–61.
- ⁵⁴⁷ «Эксперт», № 7, 2010. С. 10.
- ⁵⁴⁸ «Аргументы недели», 24.03.2011.
- ⁵⁴⁹ «Промышленник России», № 4, 2010. С. 63.
- ⁵⁵⁰ «Власть», 26.04.2010. С. 30.
- ⁵⁵¹ «Нефть России», № 4, 2010. С. 30. Например, слушания по освоению альтернативных источников энергии в думе и в Совфеде были назначены на один и тот же день.
- ⁵⁵² «Проблемы современного государственного управления в России», № 7, 2009. С. 46.
- ⁵⁵³ «Вопросы экономики», № 2, 2010. С. 94.
- ⁵⁵⁴ «Комсомольская правда», 12.05.2010.
- ⁵⁵⁵ «Аргументы недели», 25.05.2010.
- ⁵⁵⁶ «Газета.RU», 15.01.2020.

- ⁵⁵⁷ Сенчагов В. Способствует ли бюджет-2010 модернизации российской экономики // «Вопросы экономики», № 2, 2010. С. 26–28.
- ⁵⁵⁸ <http://xn--olaabe.hn-plai/viewpoint/view/42>. Конкретно, бизнес, по опросам 2009 г., считал себя «локомотивом» только у 10% респондентов, 8% — равноправным партнером власти, младшим партнером — у 17% и «кошельком» — 60% (у 11% — конкурентом и 11% питательной средой для криминала). «Концепция модернизации...». С. 141.
- ⁵⁵⁹ «ЭКО», № 9, 2010. С. 95–97.
- ⁵⁶⁰ «Прогнозы и стратегии», № 1, 2008. № 1, 2009. С. 183.
- ⁵⁶¹ «Аргументы недели», № 16, 2010.
- ⁵⁶² «Российский экономический журнал», № 1, 2010. С. 25.
- ⁵⁶³ Цит. по «Банковское дело», № 3, 2010. С. 6.
- ⁵⁶⁴ Иноземцев В. Модернизация в России: каковы шансы на успех // «Журнал Новой экономической ассоциации», № 7, 2010. С. 148. Другие эксперты придают понятию «клиентелла» еще более резкий характер. «Клиентелла — это группа людей, объединенных вокруг (для, рядом, во имя и т.п.) лидера (патрона), вдохновленных имеющимися у него ресурсами (власть, деньги и т.п.), надеющихся, что им перепадет что-то от этих ресурсов в обмен на поддержку, которую они оказывают патрону. Больше ничего их не объединяет: ни общая история, ни общее будущее, — считает, например, Г. Сатаров... — Она жива, пока ее патрон обладает отчуждаемыми ресурсами и нуждается в поддержке. Иначе она исчезнет» (Цит. по «Проблемы современного государственного управления в России», № 7, 2009. С. 88). Сюда можно было бы добавить еще и способность клиентеллы забалтывать инициативы лидера, подчас доводя их до абсурда.
- ⁵⁶⁵ «Конкурентная политика», № 7, 2010. С. 10.
- ⁵⁶⁶ «Генеральный директор», № 5, 2010. С. 104–105.
- ⁵⁶⁷ Оболенский В. Цит. произв. С. 75–76.
- ⁵⁶⁸ «Нефть России», № 4, 2010. С. 22.
- ⁵⁶⁹ «Журнал Новой экономической ассоциации», № 6, 2010. С. 163.
- ⁵⁷⁰ «Профиль», 24.05.2010.
- ⁵⁷¹ «Ведомости», 01.12.2010.

- ⁵⁷² «Банковское дело», № 4, 2010. С. 15; «Ведомости», 08.11.2010.
- ⁵⁷³ Там же. № 3, 2010. С. 6.
- ⁵⁷⁴ *Симолян Р.* Элита или номенклатура? // Сб. «Неэкономические грани экономики». — М.: ИНЭС, 2010. С. 740.
- ⁵⁷⁵ Там же. С. 740.
- ⁵⁷⁶ «Прогнозы и стратегии», № 1 (2008)—№1 (2009). С. 169.
- ⁵⁷⁷ «Аргументы недели», 12.08.2010.
- ⁵⁷⁸ *Кара-Мурза С.* Доктрина и результаты реформ 1990-х годов // «Проблемы современного государственного управления в России», № 1, 2010. С. 10.
- ⁵⁷⁹ *Соловьев А.* Российский элитогенез: универсальное и специфическое // «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 3, 2010. С. 105.
- ⁵⁸⁰ *Андреев А.* Реакции социума как механизма обратных связей в госуправлении // «Проблемы современного государственного управления в России», № 6, 2009. С. 27.
- ⁵⁸¹ «Торгово-промышленные ведомости», № 23, 2010.
- ⁵⁸² «ТПП-Информ», № 1, 2010. С. 8.
- ⁵⁸³ «Общество и экономика», № 1, 2010. С. 53.
- ⁵⁸⁴ «Экономические стратегии», № 1—2, 2010. С. 104.
- ⁵⁸⁵ «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование», № 6, 2009. С. 44.
- ⁵⁸⁶ «Торгово-промышленные ведомости», № 9, 2010.
- ⁵⁸⁷ «Прямые инвестиции», № 4, 2010. С. 4.
- ⁵⁸⁸ *Абалкин Л.* Судьба России: связь времен. — М.: ИЭ РАН, 2004. С. 6—7.
- ⁵⁸⁹ «Вопросы экономики», № 8, 2010. С. 114.
- ⁵⁹⁰ «Проблемы современного государственного управления в России», № 6, 2009. С. 31.
- ⁵⁹¹ «Профиль», 17.05.2010.
- ⁵⁹² «Коммерсантъ», 21.10.2010.



ИВАНОВ Иван Дмитриевич — профессор ГИУ-ВШЭ, академик Российской академии наук.

В своей профессиональной деятельности сочетал сферу науки, государственную и международную службу и бизнес. Работал в Академии наук России, Правительстве СССР, МИД и МВЭС России, Аппарате Организации Объединенных Наций, Торгово-промышленной палате России. Был Торговым представителем России в Бельгии и Люксембурге, зам. Постоянного представителя России при Евросоюзе, зам. министра иностранных дел России. Имеет ранг Чрезвычайного и Полномочного Посла Российской Федерации.

Иванов Иван Дмитриевич

**РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
В ОТКРЫТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Иванов И.Д. – академик РАН,
Председатель Комитета по содействию
внешнеэкономической деятельности
Торгово-промышленной палаты (2009–2011)*

Директор АНО «ОСЛН» *Л.Г. Рудин*
Редактор *Т.Е. Ширма*
Корректор *Л.И. Смирнова*
Верстка *А.Е. Успенский*

Издательство
«Общество сохранения литературного наследия»
«ОСЛН» www.osln.ru

Москва, 109044, а/я 22; e-mail: litnas@mail.ru

Тел. (495) 589-81-33, тел./факс (499) 795-27-35

Автор и издательство будут благодарны за отзывы на книгу.

Почтовый адрес для писем: 109044, Москва, а/я 22;

e-mail: litnas@mail.ru

Подписано в печать 24.06.2011. Формат 60x90 1/16.

Объем 22 п.л. Тираж 1000 экз.

Заказ 5428

ISBN 978-5-902484-38-7



9 785902 484387