

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Д. А. ФИРСОВ**

**РАЗВИТИЕ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ  
В РОССИИ:  
ПРОБЛЕМЫ, ИХ ПРИЧИНЫ,  
ПУТИ Форсирования РОСТА**

**ИЗДАТЕЛЬСТВО  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА  
2014**

**ББК 65.9(2Рос)-56**

**Ф62**

**Фирсов Д. А.**

Ф62 Развитие реальных инвестиций в России: проблемы, их причины, пути форсирования роста / Д. А. Фирсов. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 347 с.

ISBN 978-5-9978-0663-7

В монографии анализируется процесс развития реальных инвестиций в России за последние пятнадцать лет. Особое внимание уделено рассмотрению проблем, влияющих на замедление инвестиционного роста в настоящее время. Объектами исследования являются негативные последствия от осуществления реальных инвестиций, основным из которых представляется финансовая спекулятивная надбавка. Замедляя и зачастую парализуя все позитивные начинания власти и общества, она стала одним из основных факторов сдерживания экономического развития страны.

Автором предлагаются эффективные меры устранения финансовой спекулятивной надбавки и снижения прочих отрицательных последствий инвестиционного процесса.

Предназначено как для специалистов, так и для широкого круга читателей, интересующихся проблемами инвестиционного развития.

**ББК 65.9(2Рос)-56**

**Рецензенты:** **С. В. Коланьков** – д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономика и менеджмент в строительстве» Петербургского государственного университета путей сообщения

**В. А. Плотников** – д-р экон. наук, профессор, заместитель главного редактора журнала «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета»

ISBN 978-5-9978-0663-7

© Фирсов Д. А., 2014

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение .....	5
<b>Глава 1. Инвестиционный климат в России</b> .....	8
1.1. Влияние международных факторов на развитие отечественной экономики .....	8
1.2. Показатели среднесрочного экономического роста и структурные проблемы отечественной экономики .....	11
1.3. Количественные и качественные характеристики инвестиционного спада .....	20
<b>Глава 2. Приоритеты и направления государственной инвестиционной политики России</b> .....	30
2.1. Финансовые аспекты государственной инвестиционной политики .....	30
2.2. Выбранные направления государственной инвестиционной политики России и их реализуемость .....	37
2.3. Экономическая мысль как основа для принятия решений... ..	50
<b>Глава 3. Состояние инвестиционных отраслей России и влияние на эффективность расходов</b> .....	56
3.1. Инвестиционные отрасли как субъекты инвестиционных расходов .....	56
3.2. Наука: текущее состояние и перспективы развития .....	69
3.3. Оценка деятельности проектирования как самостоятельной отрасли .....	89
3.4. Строительство: проблемы трансформации в финансовую «черную дыру».....	105
3.5. Специфика участия машиностроения в формировании инвестиционных расходов .....	129
<b>Глава 4. Анализ инвестиционной активности бизнеса</b> .....	141
4.1. Оценка привлекательности инвестиционных предложений.....	141
4.2. Характеристика инвестиционного спроса .....	169
4.3. Оценка перспектив развития малого бизнеса.....	188

<b>Глава 5. Практика участия государства в инвестиционном процессе</b> .....	214
5.1. Стратегические факторы, влияющие на государственную инвестиционную политику .....	214
5.2. Анализ возможностей государственного регулирования инвестиционной деятельности бизнеса .....	223
5.3. Оценка эффективности государственных инвестиций .....	243
<b>Глава 6. Финансовый механизм сдерживания инвестиционного развития и его глубинные причины</b> .....	269
6.1. Глубинные причины возникновения финансовой спекулятивной надбавки .....	269
6.2. Структура и функциональные характеристики финансовой спекулятивной надбавки .....	280
6.3. Финансовая спекулятивная надбавка как основной фактор сдерживания инвестиционного развития .....	295
<b>Глава 7. Направления совершенствования инвестиционного процесса</b> .....	310
7.1. Предпосылки сокращения финансовой спекулятивной надбавки .....	310
7.2. Анализ возможностей преодоления системных проблем .....	312
7.3. Инвестиционные перспективы постиндустриального мира .....	319
Заключение .....	331
Библиографический список .....	337

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы данной монографии обусловлена насущной потребностью современного общества в устойчивом экономическом развитии. В свою очередь экономический рост всецело зависит от инвестиционной активности в реальном секторе, которая на сегодняшний день явно недостаточна.

Наличие недобросовестной конкуренции и отсутствие перспектив для реализации бизнесом новых инвестиционных проектов выводят на передний план необходимость применения государственных механизмов. Не только бизнес, но и все общество ждет новых, эффективных шагов со стороны государства.

В работе анализируются истинные причины многих проблем, вызванных неэффективностью инвестиционных вложений, исследуются глубинные причины этих проблем и степень их влияния на инвестиционную сферу.

Забывая или не понимая, что общество и государство неразрывны между собой, большинство населения воспринимает государство как своего должника либо, при появлении возможности, использует государственные ресурсы в своих целях.

В существующей ситуации сложно эффективно использовать весь государственный потенциал. Важным позитивным шагом последних десяти лет стало усиление позиций России в мире, модернизация армии и восстановление эффективной защиты от внешних угроз. Действия же государства в экономической сфере, в частности в секторе реальных инвестиций, остаются пока малоэффективными.

Под государством многие сейчас понимают властные структуры или чиновничий аппарат, который, в свою очередь, разрабатывает и осуществляет различные мероприятия. При этом, несмотря на то, что в настоящее время сложились благоприятные предпосылки для преодоления структурной диспропорции и осуществления экономической модернизации, эффективной оказывается лишь небольшая их часть.

Очевидно, что в существующей ситуации требуются комплексные стратегические решения. Однако, как для их разработки, так и для реализации, необходимо понимать, во-первых, кто конкретно должен и может этим заниматься, и, во-вторых, как данные мероприятия будут влиять на процессы, взаимодействуя между собой. По-

ка результаты таких мер оставляют желать лучшего, поскольку большинство заданных показателей не достигается.

В данной монографии нет оценки действий тех или иных министерств, ведомств и прочих органов власти. Проблемы здесь рассматриваются шире, в связи с чем проводится исследование причин слабой эффективности системы целеполагания и работы исполнителей, как государственных, так и коммерческих структур. Приводятся выводы, о том, что отдельные решения не могут быть эффективными, кто бы их ни принимал или ни предлагал, если они не учитывают глубинных причин существующих недостатков и игнорируют закономерности общественного развития.

В исследовании также обосновывается нецелесообразность каких-либо изменений структуры государственного аппарата, включая создание новых ведомств, в связи со слабой продуктивностью данного процесса в существующих условиях.

Результаты исследования могут быть применены (и уже применяются) практически любыми представителями общества, обладающими определенными знаниями. Персональных предложений только для государственных органов власти здесь нет, в том числе по причине низкой продуктивности любых советов, которые обращены к узкому кругу лиц.

Целью монографии стало выделение наиболее слабых звеньев в системе реальных инвестиций, влияющих на весь процесс экономического и общественного развития, но способных при этом изменяться в существующих условиях под воздействием не только государства или бизнеса, но и частных лиц, заинтересованных в стабильности на долгосрочную перспективу. Данная книга посвящена выработке предложений концептуальной направленности, которые уже успешно проходят апробацию.

Согласно выбранному методу исследования, возникающие проблемы и пути их преодоления анализируются исходя из принципа непрерывности причинно-следственных связей. Так, например, одна проблема может преодолеваться определенным способом, который, в свою очередь, зависит от других проблем, также преодолеваемых различными способами, и т.д. Таким образом, в процессе исследования выявляются глубинные проблемы, от которых зависят многие экономические процессы.

В монографии рассмотрены и обоснованы существующие возможности преодоления возникающих в практической деятельности

проблем. Предлагаемые автором механизмы просты. Их действенность является следствием степени рассмотрения существующей проблемной ситуации в инвестиционной сфере и всей экономике, глубины и комплексности исследования. При этом данные рекомендации не абстрагируются от действующих реалий и учитывают существующие негативные проявления человеческого фактора во всех сферах экономики.

Рассмотренные в монографии механизмы преодоления глубинных проблем призваны стать эффективным дополнением государственной инвестиционной политики, направленной на развитие военно-промышленного комплекса, атомной и космической отраслей, а также прочих наукоемких производств.

## **ГЛАВА 1. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ**

### **1.1. Влияние международных факторов на развитие отечественной экономики**

В настоящее время государственная экономическая политика всех без исключения стран мира направлена на регулирование рыночных отношений и достижение устойчивого роста макроэкономических показателей. Роль государства в экономике стала определяющей. Способы государственного регулирования и вмешательства в экономику становятся ключевыми направлениями современной экономической мысли. Некоторые государства не только регулируют и контролируют ситуацию на собственных рынках, но и пытаются оказывать влияние на зарубежные рынки, используя их для собственного развития и процветания. Действия стран ядра мировой финансовой системы (далее – МФС), направленные на создание однополярного мира, привели к разрушению системы международного паритета, включая экономические отношения, и созданию межгосударственной монополии под единым началом. Крах такой системы в 2008 г. поверг мировую экономику в состояние турбулентности и непредсказуемости.

Ситуация в начале 1990-х гг. имела для нашего государства самые негативные последствия. Советский Союз распался, Россия превратилась в сырьевую страну, произошел развал науки, обрабатывающей промышленности, других отраслей экономики, колоссальный отток капитала и высококвалифицированных кадров за рубеж.

Развал экономик стран социалистического лагеря стал толчком развития экономик США, Японии, стран Западной Европы, преодолению мирового экономического кризиса, начавшегося в 1970-е гг., а также создания однополярного мира. Россия превратилась в поставщика капитала, интеллекта, дешевых сырьевых ресурсов, а также обеспечила развитие обрабатывающей промышленности перечисленных стран, предоставив для сбыта их продукции отечественный рынок, с одновременным разрушением собственного конкурентного производства. У стран ядра МФС появилась беспрепятственная возможность осуществления военной агрессии в страны, богатые природными ресурсами.



Для закрепления достигнутых позиций перечисленным странам оставалось произвести раздробление России на полностью подконтрольные им сырьевые зоны. Однако в конце 1990-х гг. стало понятно, что это невозможно.

В этом есть как объективная, так и субъективная причины.

К субъективной причине следует отнести действия нового политического руководства страны, направленные на сохранение целостности России.

К объективной причине, как ни парадоксально, относится развитие экономик США, Японии, стран Западной Европы, которое обусловило:

- увеличение спроса на сырьевые ресурсы, а учитывая их ограниченность в мире, как следствие – повышение цен;
- потребность в привлечении дополнительных человеческих ресурсов и, как следствие, вовлечение в процесс индустриализации стран Азии.

На рис. 1.1 показано, как бурное развитие промышленности стран ядра МФС, обусловленное агрессивной внешнеэкономической политикой, в конечном итоге стало одной из причин создания такой мировой конъюнктуры, которая способствовала экономическому развитию тех стран, за счет которых изначально и пытались добиться превосходства страны ядра мировой финансовой системы.

Данная схема наглядно представляет условия, определившие создание современного многополярного мира. В этой ситуации государственная экономическая политика России во многом определена факторами, способствовавшими началу разрушения однополярного мира с единственным центром силы и принятия решений.

В результате рассмотренной информации можно отметить следующее:

1) В отношении стран ядра МФС создание многополярного мира серьезно снижает уровень их экономического превосходства над другими странами. Процесс создания многополярного мира приобрел объективный характер и в настоящее время не может быть подконтролен отдельно взятой стране или группе стран.

2) Россия, в условиях многополярного мира, возвращает себе статус сверхдержавы в военно-политической сфере и имеет потенциальные возможности стать ведущей экономикой мира.



Рис. 1.1. Процесс создания многополярного мира

## 1.2. Показатели среднесрочного экономического роста и структурные проблемы отечественной экономики

Несмотря на бесспорное кардинальное улучшение макроэкономических показателей в 2000–2008 гг. по сравнению с 1990-ми годами, в настоящее время наблюдается замедление положительной динамики основных макроэкономических показателей России (табл. 1.1). Начиная с 2012 г. темпы роста валового внутреннего продукта (далее – ВВП) демонстрируют постепенное снижение, наблюдается также уменьшение индексов промышленного производства. Особо следует выделить наличие отрицательной динамики инвестиций в основной капитал в 2013 г.

Таблица 1.1

### Основные макроэкономические показатели (индексы физического объема ВВП, % к предыдущему году)

Год	Показатель		
	Валовой внутренний продукт <sup>1</sup>	Промышленное производство <sup>2</sup>	Инвестиции в основной капитал <sup>3</sup>
1992	85,5	84,0	60,3
1995	95,9	95,4	89,9
2000	110,0	108,7	117,4
2005	106,4	105,1	110,9
2007	108,5	106,8	122,7
2008	105,2	100,6	109,9
2009	92,2	90,7	84,3
2010	104,3	108,2	106,0
2011	104,3	104,7	108,3
2012	103,4	102,6	106,6
2013	101,3	100,3	99,7

<sup>1</sup> Валовой внутренний продукт – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#); Индекс производства по РФ; О промышленном производстве в 2013 году. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#)

<sup>2</sup> Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2012 гг. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2013/year/pril\\_year13.xls](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2013/year/pril_year13.xls)

<sup>3</sup> Там же.

Приведенная динамика свидетельствует о риске начала стагнации. Для анализа возможных эффективных решений по выходу из сложившейся ситуации требуется точное понимание происходящих экономических процессов.

Согласно приведенным выше статистическим данным, мировая конъюнктура, несмотря на относительную стабильность цен на энергоносители за последние несколько лет, больше не оказывает того положительного влияния на отечественную экономику, как в 2000–2008 гг. Кризис 2008 г. стал для России своеобразным индикатором, обозначившим беспорядочные слабые места в экономике. Проявились негативные диспропорции, которым ранее, на фоне бурного экономического роста в 2000–2008 гг., сложно было дать должную практическую оценку.

Первичное представление об экономических пропорциях дает структура валовой добавленной стоимости (табл. 1.2).

Таблица 1.2<sup>4</sup>

**Производство ВВП и валовой добавленной стоимости  
по видам экономической деятельности (в текущих ценах)**

Показатель	2013 г. в % к итогу
<b>Валовой внутренний продукт в рыночных ценах</b>	
<b>Валовая добавленная стоимость в основных ценах</b>	100
в том числе:	
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,8
рыболовство, рыбоводство	0,2
добыча полезных ископаемых	10,9
обрабатывающие производства	14,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,4
строительство	6,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	18,3
гостиницы и рестораны	1,0

<sup>4</sup> Доклад «Социально-экономическое положение России». Информация за 2013 г.: январь-декабрь – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140086922125](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125)

Окончание табл. 1.2

Показатель	2013 г. в % к итогу
транспорт и связь	8,5
финансовая деятельность	5,0
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	12,1
государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	6,9
образование	3,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,8
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,7
деятельность домашних хозяйств	0,0
<b>Чистые налоги на продукты</b>	

Данные, представленные в табл. 1.2, несмотря на укрупненный состав и, как следствие, низкую информативность, свидетельствуют о высокой потребительской активности, которая в существующих условиях удерживает экономику от серьезного спада. В результате расшифровки приведенных статистических данных можно отследить, что основным источником поддержания такой активности является природная рента. Например, в составе «обрабатывающих производств» (14,9%) основную часть занимают отрасли с низкой глубиной технологической переработки сырья, а доля машиностроения и прочих наукоемких отраслей составляет менее одной четверти.<sup>5</sup> В составе «транспорта» основная доля приходится на трубопроводы и железнодорожные перевозки сырья.<sup>6</sup> Доля «торговли топливом» занимает свыше 40% в структуре оборота «оптовой торговли».<sup>7</sup> Таким образом, рассматривая не только долю «добывающих производств» (10,9%), но и учитывая внутреннюю структуру прочих показателей, где присутствуют отрасли, непосредственно связанные с добычей, продажей и транспортировкой природных ресурсов, можно говорить о сырьевой направленности отечественной экономики.

<sup>5</sup> Доклад «Социально-экономическое положение России». Информация за 2013 год: январь-декабрь – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140086922125](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125)

<sup>6</sup> Там же.

<sup>7</sup> Там же.

Представленную позицию подтверждают также статистические данные о рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций промышленности (табл. 1.3).

Таблица 1.3<sup>8</sup>

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)  
организаций промышленности (в процентах)

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Добыча полезных ископаемых</b>	<b>30,5</b>	<b>25,4</b>	<b>28,8</b>	<b>31,9</b>	<b>31,4</b>
из нее:					
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	30,1	22,6	28,2	29,2	27,5
из нее:					
добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа; извлечение фракций из нефтяного (попутного) газа	34,9	22,7	37,7	35,0	31,8
добыча природного газа и газового конденсата	23,5	21,4	19,0	26,8	17,1
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	33,3	49,2	33,4	53,5	64,6
<b>Обрабатывающие производства</b>	<b>18,3</b>	<b>17,1</b>	<b>13,4</b>	<b>14,8</b>	<b>13,2</b>
из них:					
производство машин и оборудования	8,7	8,8	8,2	6,9	6,6
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,9	8,7	7,8	9,1	9,1
производство транспортных средств и оборудования	6,1	4,1	1,5	4,8	5,5

Отрасли, имеющие высокую рентабельность и занимающие существенную долю в ВВП, как правило, являются ключевыми для экономики и определяют вектор ее развития. Рентабельность продукции зависит от конкурентоспособности. В данном варианте конкурентоспособность определяется не приоритетными характеристиками товара, а его объективной ограниченностью. Соответственно, поддержание высокой рентабельности добывающих отраслей обусловлено, в первую очередь, сокращением минерально-сырьевой базы.

<sup>8</sup> Промышленность России – 2012 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_48/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_48/Main.htm)

Высокотехнологичные отрасли, наоборот, в среднем имеют относительно невысокую рентабельность, что обусловлено низкой конкурентоспособностью их продукции. Невозможность конкурировать на мировых рынках делает большинство обрабатывающих отраслей непривлекательными для инвесторов и препятствует их развитию и расширению. Так, структура обрабатывающей промышленности России контрастирует с аналогичной структурой в промышленно развитых странах в пользу преобладания отраслей с низкой глубиной технологической переработки сырья (табл. 1.4). Наряду с невысоким уровнем производства машин и оборудования, Россия значительно опережает все перечисленные страны по производству кокса и нефтепродуктов.

Таблица 1.4<sup>9</sup>

## Структура обрабатывающих производств (в процентах)

Страна	Год	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	Текстильное и швейное производство, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	Обработка древесины и производство изделий из дерева, целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграф. деятельность	Производство кокса и нефтепродуктов	Химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий
Россия	2011	15,8	1,1	4,3	19,9	10,4
Германия	2008	10,3	1,3	4,8	6,5	11,3
Китай	2009	10,4	8,6	3,6	4,5	13,6
Республика Корея	2008	5,2	3,2	2,3	10,5	13,8
Япония	2007	10,5	1,5	5,5	4,3	13,3
США	2007	13,5	1,8	7,3	11,1	17,6

<sup>9</sup> Россия и страны мира – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_39/IssWWW.exe/Stg/06-04.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_39/IssWWW.exe/Stg/06-04.htm)

Для уточнения ситуации в экономике в табл. 1.5 представлена товарная структура экспорта Российской Федерации, которая демонстрирует значительную долю сырьевых ресурсов в структуре экспорта и ее постепенное увеличение.

Таблица 1.5<sup>10</sup>

Товарная структура экспорта Российской Федерации  
(в фактически действовавших ценах)

Показатель	2000		2010		2011		2012	
	млн долл. США	% к итогу	млн долл. США	% к итогу	млн долл. США	% к итогу	млн долл. США	% к итогу
<b>Экспорт – всего</b>	<b>103 093</b>	<b>100</b>	<b>397 068</b>	<b>100</b>	<b>516 718</b>	<b>100</b>	<b>525 383</b>	<b>100</b>
в том числе:								
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1623	1,6	8755	2,2	13 330	2,6	16 663	3,2
минеральные продукты	55 488	53,8	271 888	68,5	367 635	71,1	375 075	71,4
продукция химической промышленности, каучук	7392	7,2	24528	6,2	32 633	6,3	31 993	6,1
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	270	0,3	305	0,1	394	0,1	502	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4460	4,3	9574	2,4	11 273	2,2	10 139	1,9
текстиль, текстильные изделия и обувь	817	0,8	764	0,2	934	0,2	745	0,1
металлы, драгоценные камни и изделия из них	22 370	21,7	50343	12,7	58 701	11,4	58 246	11,1
машины, оборудование и транспортные средства	9071	8,8	21257	5,4	26 025	5,0	26 539	5,1
прочие товары	1603	1,5	...	...	5794	1,1	5480	1,0

<sup>10</sup> Торговля в России 2013 г. Раздел 6. Внешняя торговля, таблица 6.9. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139916653609](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916653609)



Товарная структура импорта, представленная в табл. 1.6, демонстрирует преобладание машин и оборудования, доля которых постепенно увеличивается, а в 2012 году составляет свыше 50%.

Таблица 1.6<sup>11</sup>

Товарная структура импорта Российской Федерации  
(в фактически действовавших ценах)

Показатель	2000		2010		2011		2012	
	млн долл. США	% к итогу	млн долл. США	% к итогу	млн долл. США	% к итогу	млн долл. США	% к итогу
<b>Импорт – всего</b>	<b>33 880</b>	<b>100</b>	<b>228 912</b>	<b>100</b>	<b>305 760</b>	<b>100</b>	<b>314 150</b>	<b>100</b>
в том числе:								
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	7384	21,8	36 398	15,9	42535	13,9	40 384	12,9
минеральные продукты	2137	6,3	5193	2,3	9877	3,2	7400	2,4
продукция химической промышленности, каучук	6080	18,0	36 969	16,1	46 044	15,1	47 916	15,3
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	126	0,4	1244	0,5	1581	0,5	1601	0,5
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1293	3,8	5893	2,6	6743	2,2	6143	2,0
текстиль, текстильные изделия и обувь	1991	5,9	14 148	6,2	648	5,5	17 627	5,6
металлы, драгоценные камни и изделия из них	2824	8,3	16795	7,3	22996	7,5	22765	7,2
машины, оборудование и транспортные средства	10649	31,4	101739	44,4	148068	48,4	157556	50,2
прочие товары	1394	4,1	...	...	11183	3,7	12758	4,1

<sup>11</sup> Торговля в России – 2013 г. Раздел 6. Внешняя торговля, таблица 6.12 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139916653609](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916653609)

Отрицательно характеризуют ситуацию данные Платежного баланса (табл. 1.7), демонстрирующие отток капитала за рубеж, в первую очередь, за счет сомнительных операций, связанных с торговлей товарами и услугами, с покупкой ценных бумаг, предоставлением кредитов и переводами средств на собственные счета за рубежом.

Таблица 1.7<sup>12</sup>

**Платежный баланс Российской Федерации основные агрегаты  
(млн долларов США)**

Показатель	2005	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Счет текущих операций</b>	<b>84 389</b>	<b>103 935</b>	<b>50 384</b>	<b>67 452</b>	<b>97 274</b>	<b>74 798</b>
<b>Счет операций с капиталом</b>	<b>-12 387</b>	<b>-104</b>	<b>-12466</b>	<b>-41</b>	<b>130</b>	<b>-5276</b>
<b>Сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом</b>	<b>72 001</b>	<b>103 832</b>	<b>37 917</b>	<b>67 411</b>	<b>97 404</b>	<b>69 522</b>
<b>Финансовый счет</b>	<b>-66 997</b>	<b>-100 780</b>	<b>-31 524</b>	<b>-58275</b>	<b>-88773</b>	<b>-60299</b>
<u>Прямые инвестиции</u>	-2372	19 120	-6697	-9448	-11767	358
<u>Портфельные инвестиции</u>	-11 443	-35691	-1882	-1495	-15 277	13 708
<u>Производные финансовые инструменты</u>	-233	-1370	-3244	-1841	-1394	-1356
<u>Прочие инвестиции</u>	8511	-12 1765	-16 323	-8739	-47 704	-42 992
Чистое приобретение финансовых активов	-34 005	-185 863	9245	-19 232	-83 365	-83 236
Прочее участие в капитале	-31	-666	-38	-311	-1255	-226
Наличная иностранная валюта	-1339	-29 397	6652	14 989	3433	-2247
Текущие счета и депозиты	-12 724	-54 988	8161	2884	-21 223	-15 577
Ссуды и займы	13 306	-40 015	15 649	-9168	-23 912	-12 004
Страховые, пенсионные программы и программы стандартных гарантий	-6	-312	-183	-373	-297	-263
Торговые кредиты и авансы	-7645	-8129	5947	-769	-3455	-9937

<sup>12</sup> Россия в цифрах – 2013 г. 26.1. Платежный баланс Российской Федерации основные агрегаты – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-01.htm)

Окончание табл. 1.7

Показатель	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Задолженность по товарным поставкам на основании межправительственных соглашений	1893	18	-1829	-887	-1652	-1928
Сомнительные операции	-27 535	-50 635	-24 559	-25 904	-33 263	-38 147
Прочая дебиторская задолженность	73	-1739	-554	307	-1741	-2907
Чистое принятие обязательств	42 516	64 099	-25 568	10 493	35 661	40 244
Прочее участие в капитале	0	0	0	0	0	15
Наличная национальная валюта	129	1528	727	22	-262	1271
Текущие счета и депозиты	17 300	11 808	-37 739	19 509	20 493	28 734
Ссуды и займы	24 733	49 120	2854	-9912	14 268	8018
Страховые, пенсионные программы и программы стандартных гарантий	1	-88	27	64	262	256
Торговые кредиты и авансы	0	0	626	53	262	514
Прочая кредиторская задолженность	353	1731	-950	755	641	1438
Специальные права заимствования	0	0	8887	2	-3	-2
<i>Резервные активы</i>	-61 461	38 925	-3377	-36 751	-12 630	-30 017
<b>Чистые ошибки и пропуски</b>	<b>-5004</b>	<b>-3051</b>	<b>-6394</b>	<b>-9136</b>	<b>-8630</b>	<b>-9223</b>

Кроме того, на основе приведенных статистических данных можно говорить о влиянии спекулятивной составляющей в поддержании высокой потребительской активности.

Исходя из рассмотренных выше статистических данных можно выделить следующие структурные недостатки в экономике.

1) В структуре ВВП преобладают отрасли с сырьевой и спекулятивной направленностью.

2) Экспортируемое российское сырье и высокий спрос отечественных предприятий и населения на импортную продукцию оказы-

вают прямое влияние на развитие наукоемких и машиностроительных отраслей стран с развитой рыночной экономикой.

3) Существует высокая зависимость отечественной экономики от мировой конъюнктуры, включая финансовые рынки.

### **1.3. Количественные и качественные характеристики инвестиционного спада**

Для изменения существующих структурных диспропорций в экономике необходимо исправить недостатки в инвестиционной сфере, которые можно продемонстрировать на основании следующих статистических данных.

В общей структуре инвестиций<sup>13</sup> в 2012 г. инвестиции в нефинансовые активы составили лишь 15,7%, финансовые же вложения – 84,3%, из которых более 89% краткосрочного характера. Инвестиционная активность в реальном секторе недостаточна. По-прежнему, хозяйствующие субъекты предпочитают получение краткосрочных доходов на финансовом рынке, не рискуя развивать долгосрочные проекты.

Структура инвестиций в нефинансовые активы<sup>14</sup> в 2012 г. выглядит следующим образом (если общий объем принять за 100%):

- инвестиции в основной капитал – 98,2%;
- инвестиции в объекты интеллектуальной собственности – 0,5%;
- инвестиции в другие нефинансовые активы – 0,7%;
- затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки (далее – НИОКР) – 0,6%.

Доля затрат на НИОКР практически ничтожна. Проведение масштабного обновления технологий при таких показателях невозможно.

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов<sup>15</sup> в 2012 году по России выглядит следующим образом. Если принять общий объем инвестиций за 100%, то жилища составляют 15,2%, здания (кроме жилища) и сооружения – 42,6%, машины, оборудование, транспортные средства – 36,3%, прочие – 5,9%. Данная структура показывает, что около двух третей всего инвестиционного

<sup>13</sup> Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2012 гг. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2013/year/pril\\_year13.xls](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2013/year/pril_year13.xls)

<sup>14</sup> Там же.

<sup>15</sup> Россия 2013: Стат. справочник. – М.: Росстат, 2013. – С. 44.

объема обеспечивает строительная отрасль. Важно подчеркнуть, что строительная отрасль является своеобразным, и главное, практически единственным отечественным исполнителем инвестиционного процесса. Доля науки и промышленности в его обеспечении значительно ниже. Машины, оборудование, транспортные средства, промышленные технологии, большей частью, поставляются из-за границы.

Интересный результат дает сопоставление структуры инвестиций в основной капитал с показателями ввода в действие зданий в 2012 г. (табл. 1.8).

Таблица 1.8<sup>16</sup>

## Ввод в действие зданий в 2012 г.

Показатель	Число зданий	Общий строительный объем зданий, млн м <sup>3</sup>	Общая площадь зданий, млн м <sup>2</sup>
Введено в действие зданий – всего	235 173	447,1	103,9
в том числе:			
жилого назначения	219 364	314,1	81,5
нежилого назначения	15 809	133,0	22,4
из них здания:			
промышленные	2332	31,4	3,0
сельскохозяйственные	2383	20,5	4,4
коммерческие	5706	38,8	6,5
административные	943	6,6	1,5
учебные	555	9,4	2,1
системы здравоохранения	455	4,7	1,1
другие	3435	21,6	3,8

Если учесть, что 15,2% – это жилища и 42,6% здания (кроме жилища) и сооружения, а в действие введено 81,5 млн м<sup>2</sup> зданий жилого назначения и 22,4 млн м<sup>2</sup> нежилого назначения, можно сделать два взаимодополняющих вывода:

- в 42,6% основной удельный вес занимают сооружения;
- цена строительства 1 м<sup>2</sup> нежилых зданий значительно выше 1 м<sup>2</sup> жилых зданий.

<sup>16</sup> Россия. 2013: Стат. справочник. – М.: Росстат, 2013. – С. 29.

В данной структуре выделяется очень низкая доля промышленных зданий, и чрезмерно высокая – коммерческих. Количество построенных административных зданий относительно остальных перечисленных также велико.

Важным индикатором в инвестиционной сфере является показатель степени износа основных фондов. Практически во всех отраслях, включая сырьевые, уровень износа основных фондов не просто остается высоким, а продолжает расти (табл. 1.9, 1.10).

Таблица 1.9<sup>17</sup>

Степень износа основных фондов в Российской Федерации  
на конец отчетного года

Годы	Степень износа основных фондов, %	Годы	Степень износа основных фондов, %	Годы	Степень износа основных фондов, %
1990	35,6	1997	41,0	2004	43,5
1991	35,4	1998	41,6	2005	45,3
1992	42,5	1999	41,7	2006	46,3
1993	33,7	2000	39,3	2007	46,2
1994	41,3	2001	41,1	2008	45,3
1995	39,5	2002	44,0	2009	45,3
1996	37,8	2003	43,0	2010	47,1

Таблица 1.10<sup>18</sup>

Степень износа основных фондов в Российской Федерации  
(на конец года по видам экономической деятельности  
по полному кругу организаций, в процентах)

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Все основные фонды</b>	<b>43,5</b>	<b>45,2</b>	<b>46,3</b>	<b>46,2</b>	<b>45,3</b>	<b>45,3</b>	<b>47,1</b>
в том числе по видам экономической деятельности:							
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	46,3	46,2	44,8	44,6	42,2	42,2	42,1

<sup>17</sup> Степень износа основных фондов на конец года всего. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/fund/>

<sup>18</sup> Степень износа основных фондов на конец года по видам экономической деятельности по полному кругу организаций. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/fund/>

Окончание табл. 1.10

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
рыболовство, рыбоводство	57,4	54,1	56,1	61,1	62,7	65,3	64,7
добыча полезных ископаемых	54,8	53,3	53,3	53,4	50,9	49,6	51,1
обрабатывающие производства	47,8	47,1	46,8	46,0	45,6	45,7	46,1
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	55,6	52,2	51,4	52,7	51,2	50,7	51,1
строительство	42,3	44,6	47,9	46,5	45,5	46,9	48,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	40,9	35,6	37,8	33,2	33,8	33,0	33,6
гостиницы и рестораны	40,1	41,4	41,6	40,2	40,3	41,0	41,2
транспорт и связь	51,4	52,3	53,7	54,2	55,1	54,8	56,4
финансовая деятельность	37,8	50,4	31,0	31,4	33,1	39,2	38,6
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	26,7	30,1	32,8	33,1	31,9	31,1	35,3
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	39,4	45,6	46,9	47,6	47,9	48,3	50,2
образование	37,0	43,8	46,5	50,9	51,0	52,3	53,2
здравоохранение и предоставление социальных услуг	45,2	47,8	48,7	50,4	50,6	51,5	53,3
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	42,9	39,8	42,5	40,0	40,7	43,4	44,5

Из табл. 1.10 видно, что добывающая промышленность имеет один из самых высоких показателей износа основных фондов.

Принимая во внимание высокую рентабельность добывающих отраслей, можно говорить о векторе, который задает добывающая промышленность. В приоритет ставится сиюминутная продажа при-

родных ресурсов с недостаточным акцентом на долгосрочное развитие промышленного потенциала, то есть краткосрочная выгода. Соответственно, данный вектор направлен не только на стимулирование потребительской активности, но и на спекулятивный ажиотаж, присутствующий в настоящее время в экономике. Высокая доля краткосрочных финансовых вложений и значительное превышение коммерческого строительства над промышленным подтверждают данный факт.

Низкий уровень обновления основных фондов в промышленных отраслях говорит об отсутствии здесь инвестиционного спроса не только на новые проекты, но и на поддержание действующих мощностей.

В современных условиях одного обновления и расширения основных фондов промышленных предприятий недостаточно для конкурентоспособности на мировых рынках. Соответственно, требуется комплексный подход. Наряду с решением вопроса по обновлению основных фондов важно достичь технико-технологического превосходства, для которого необходимо развитие науки и воссоздание научно-производственной интеграции.

На настоящий момент предпосылки для развития прикладной науки пока не созданы.

Не получила и должного распространения система придания производству интеллектоемкого характера. Отечественная наука находится в глубоком кризисе. Численность исследователей в 2010 г. по сравнению с 1991 г. сократилась почти в 3 раза с 1 079 088 до 368 915 человек.<sup>19</sup>

При этом затраты на исследования и разработки за период 2000–2010 гг. находятся практически на неизменном уровне (табл. 1.11).

Таблица 1.11<sup>20</sup>

Внутренние затраты на научные исследования и разработки  
(независимо от источника финансирования)

Год	% к ВВП	Год	% к ВВП		% к ВВП
2000	1,05	2004	1,15	2008	1,04
2001	1,18	2005	1,07	2009	1,25
2002	1,25	2006	1,07	2010	1,16
2003	1,29	2007	1,12		

<sup>19</sup> Динамика численности исследователей. Наука. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science/#>

<sup>20</sup> Наука. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science/#>



Соотношение количества исследователей и уровня затрат на научные исследования и разработки говорят либо о повышении в 3 раза эффективности работы научной сферы, чего не наблюдается, либо, что более очевидно, о включении спекулятивной составляющей.

Особо следует отметить уменьшение числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки (табл. 1.12). Сильнее всего сократилось число организаций предпринимательского сектора, что свидетельствует о сокращении процессов научно-производственной интеграции в данном секторе.

Таблица 1.12<sup>21</sup>

Динамика числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по секторам деятельности

Год	Число организаций, всего	В том числе по секторам деятельности:			
		государственный	предпринимательский	высшего профессионального образования	некоммерческих организаций
2000	4099	1247	2278	526	48
2001	4037	1248	2213	529	47
2002	3906	1218	2110	531	47
2003	3797	1233	1990	526	48
2004	3656	1230	1851	533	42
2005	3566	1282	1703	539	42
2006	3622	1341	1682	540	59
2007	3957	1483	1742	616	116
2008	3666	1429	1540	603	94
2009	3536	1406	1446	603	81
2010	3492	1400	1405	617	70

Дополнить картину поможет объем инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности<sup>22</sup> (отраслям) за 2012 г. Если общий объем инвестиций принять за 100%, то по отраслям получены следующие показатели.

1) Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 3,1%.

<sup>21</sup> Наука. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science/#>

<sup>22</sup> Россия. 2013: Стат. справочник. – М.: Росстат, 2013. – С. 45.

- 2) Рыболовство и рыбоводство – 0,1%.
- 3) Добыча полезных ископаемых – 18,4%.
- 4) Обрабатывающие производства – 16,1%.
- 5) Производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 11,8%.
- 6) Строительство – 1,7%.
- 7) Оптовая и розничная торговля, ремонт бытовых изделий, торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт – 2,6%.
- 8) Гостиницы и рестораны – 0,3%.
- 9) Транспорт и связь – 26,7%.
- 10) Финансовая деятельность – 1,8%.
- 11) Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 7,9%, в том числе научные исследования и разработки – 0,5%, государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование – 0,8%.
- 12) Образование – 2,0%.
- 13) Здравоохранение и предоставление социальных услуг – 2,5%.
- 14) Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 3,0%, в том числе деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта – 2%.

Перечисленные статистические данные свидетельствуют об относительно высокой доле инвестиционных проектов поддержания и развития инфраструктуры («Транспорт и связь» – 26,7%, «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» – 11,8%). Инвестиции в промышленность, включая и обрабатывающую и добывающую, составляют примерно одну треть, что явно недостаточно, и свидетельствует о непомерной эксплуатации основных фондов ради краткосрочной выгоды.

Рассмотренные выше статистические данные показывают, что основными проблемами современной инвестиционной сферы являются:

- низкая инвестиционная привлекательность отраслей обрабатывающей промышленности, объясняемая неконкурентоспособностью большинства наименований продукции как на мировом, так и на отечественном рынках, и для своего решения требующая масштабной реконструкции и обновления большинства предприятий на основе наукоемких технологий;

- продолжающееся снижение научного потенциала, несмотря на увеличение затрат на науку;

- высокая изношенность основных фондов всех отраслей промышленности, чья замена и обновление требует большой длительности и вложений, с низкими гарантиями окупаемости.

Для решения перечисленных проблем существует множество различных научных подходов. Однако их основным условием является наличие достаточного финансирования.

В абсолютном выражении за период 2000–2011 гг. объемы финансирования инвестиций по сравнению с 1998 г. возросли в 3 раза. Однако динамика их роста схожа с динамикой роста цен на нефть, которая в настоящее время замедлилась. При такой зависимости ждать скорого инвестиционного подъема и достижения уровня 1990 г. сложно. Поэтому необходимы, как отмечалось выше, структурные изменения, в том числе и среди источников финансирования. Рассмотрим распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (табл. 1.13).

Таблица 1.13<sup>23</sup>

Распределение инвестиций в основной капитал  
по источникам финансирования (в процентах к итогу)

	2000	2010	2011
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:			
<b>собственные средства</b>	<b>47,5</b>	<b>41,0</b>	<b>42,7</b>
из них:			
<i>прибыль, оставшаяся в распоряжении организаций</i>	<i>23,3</i>	<i>17,1</i>	<i>17,2</i>
<i>амортизация</i>	<i>18,1</i>	<i>20,5</i>	<i>21,6</i>
<b>привлеченные средства</b>	<b>52,5</b>	<b>59,0</b>	<b>57,3</b>
из них:			
кредиты банков	2,9	9,0	7,7
в том числе кредиты иностранных банков	0,6	2,3	1,5
заемные средства других организаций	7,2	6,1	5,0
бюджетные средства	22,0	19,5	18,8
в том числе:			
из федерального бюджета	6,0	10,0	9,8
из бюджетов субъектов Российской Федерации	14,3	8,2	7,9
средства внебюджетных фондов	4,8	0,3	0,2
прочие	15,6	24,1	25,6

<sup>23</sup> Россия – 2012: Стат. справочник. – М.: Росстат, 2012. – С. 42.

Структура источников финансирования инвестиций за последние 10 лет претерпела некоторые изменения. Наблюдается небольшое снижение доли бюджетных средств и изменение их структуры. Доля федерального бюджета возросла, а доля бюджетов субъектов Российской Федерации уменьшилась почти в 2 раза. Федеральный бюджет, представленный Федеральной адресной инвестиционной программой, стал основным источником финансирования строительства и реконструкции объектов образования, здравоохранения, культуры, науки, обороны, дорожного хозяйства.

Возросла величина прочих привлеченных средств, основную часть которых составляют ресурсы вышестоящих организаций.

Увеличение доли средств федерального бюджета, среди бюджетных источников, говорит о централизации процесса инвестирования на уровне федеральной власти. То же самое касается доли вышестоящих организаций, среди внебюджетных источников, и свидетельствует о росте влияния крупных холдингов.

Немного уменьшилась величина собственных средств предприятий, направляемых на инвестирование. В структуре собственных средств также произошли небольшие изменения. Увеличилась доля амортизации и уменьшилась доля прибыли, оставшейся в распоряжении организаций. Таким образом, предприятия стали больше тратить амортизационный фонд по своему прямому назначению, а величину прибыли вынуждены ограничить в связи со снижением рентабельности.

Важно отметить в качестве положительной тенденции увеличение доли кредитов банков в 2011 г. – 7,7%, почти в 3 раза. Такой рост обусловлен, в первую очередь, расширением кредитования инвестиционной сферы банками, контрольные пакеты которых принадлежат государству. Однако данная величина пока остается недостаточной. Например, в странах с развитой рыночной экономикой этот показатель достигает от 30 до 50%.

Приведенные выше статистические данные и их динамика свидетельствуют о централизации процесса принятия инвестиционных решений. В первую очередь следует отметить рост как доли федерального бюджета среди источников финансирования, так и количества самих инвестиционных проектов федерального уровня. Для повышения эффективности инвестиционных проектов в стране начала развиваться система государственно-частного партнерства. При непосредственном участии государства активно развивается система

финансирования инвестиций за счет внебюджетных источников. Это касается увеличения объемов средств вышестоящих организаций, как правило, крупных корпораций, в том числе и с государственным участием. Принимается множество мер для активизации системы долгосрочного банковского кредитования.

На основе рассмотренной информации можно сделать следующие выводы.

1) В настоящее время хозяйствующие субъекты предпочитают получение краткосрочных доходов на финансовом рынке, не рискуя развивать долгосрочные проекты.

2) Отсутствие развитой обрабатывающей промышленности в комплексе с банковской системой долгосрочного кредитования и наукоемкими технологиями лишает страну возможности обеспечить устойчивый внутренний спрос для достижения независимости отечественной экономики от мировой конъюнктуры.

3) Для начала широкомасштабного, массивного обновления основных фондов, обусловленных предстоящей структурной перестройкой, необходимо не только увеличивать объемы финансирования инвестиций в основной капитал, но и повышать его эффективность путем внедрения наукоемких технологий.

В заключение главы 1 можно констатировать следующее:

1. Мировая конъюнктура, в первую очередь рост цен на энергоносители, стала основным фактором экономического роста в России с начала 2000-х гг.

2. Несмотря на продолжающийся в последние годы экономический рост, российская экономика имеет многочисленные структурные недостатки, связанные с преобладанием спекулятивного и добывающего секторов и недостатком предприятий машиностроительного комплекса и наукоемких производств.

3. В настоящее время сложились благоприятные предпосылки для преодоления структурной диспропорции и осуществления модернизации производственных фондов.

## **ГЛАВА 2. ПРИОРИТЕТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ**

### **2.1. Финансовые аспекты государственной инвестиционной политики**

В настоящее время инвестиционный процесс всецело зависит от государственной экономической политики. Государство играет основную роль в формировании вектора развития экономики.

В инвестиционном процессе государство может принимать участие различными способами, включающими в себя прямые государственные инвестиции за счет бюджетных средств, инвестиции за счет средств организаций, находящихся в государственной собственности, а также путем осуществления определенных мероприятий и принятия нормативно-правовых актов с целью повышения инвестиционной активности бизнеса. Исходя из этого формируется государственная инвестиционная политика.

Государственная инвестиционная политика представляет собой направленную на решение приоритетных задач деятельность государства по осуществлению бюджетных инвестиций, инвестиций организаций, находящихся в государственной собственности, проведению стимулирующих мероприятий с целью активизации инвестиционной деятельности бизнеса. Будучи неотъемлемой составляющей государственной экономической политики, государственная инвестиционная политика является одним из ключевых инструментов экономического роста. Важно отметить, что когда речь идет о государственном инвестировании, включая бюджетное, термин инвестиции трактуется в узком смысле. Под ним понимаются только капитальные вложения. В связи с этим отличительной особенностью государственной инвестиционной политики является долгосрочный характер. Поскольку инвестиции представляют собой вложения не только денежных средств, но и прочих ценностей, они тесно связаны как с финансовым, так и с имущественным комплексом. Однако финансовый комплекс более мобилен и универсален, чем имущественный, поэтому играет основополагающую роль в инвестиционном процессе. Имущественный комплекс участвует в инвестиционном процессе, как правило, после принятия или даже исполнения финансовых решений, поэтому имеет вторичные признаки. Соответственно, государственная инвестиционная политика исходит из стратегических финансовых инициатив.

В соответствии с действующим законодательством за формирование государственной инвестиционной политике в стране отвечает Минэкономразвития России. Фактически же в ее проведении участвуют все министерства и ведомства, а также региональные и местные органы власти. Инвестиционная сфера страны, представляющая собой сложный комплекс и имеющая высокую степень неопределенности, при разных подходах может быть как важнейшей движущей силой модернизации и развития, так и главным фактором спада в экономике.

Процесс определения тех или иных приоритетных задач, осуществляемый по мере появления соответствующих потребностей государства и общества, является одним из важнейших этапов государственной инвестиционной политики, но не может при этом быть единственно определяющим. Принятие таких задач к исполнению зависит от точности понимания существующих условий, что невозможно без финансовой интерпретации.

На рис. 2.1 представлен типовой вариант построения системы государственной инвестиционной политики, который характерен и для отечественной экономики.

Схема на рис. 2.1 демонстрирует сложность и многогранность процессов, охватываемых государственной инвестиционной политикой. Здесь требуется комплексный и системный подход для управления, оптимизации и постоянного совершенствования. Настоящая монография посвящена исследованию таких процессов и выявлению самых проблемных областей. В центре изучения находится ключевая зависимость государственной инвестиционной политики от характеристик и структуры инвестиционного финансирования.

Продуктивность государственной инвестиционной политики зависит от множества постоянно меняющихся факторов, среди которых структура финансирования является ключевым. В связи с этим первоочередной задачей является объективное и всестороннее исследование финансовой природы инвестиционных расходов и условий, в которых они осуществляются. Рассматривая инвестиционные расходы, важно подчеркнуть их дискретный характер по сравнению с текущими расходами. Отсутствие инерционности создает условия, при которых планирование осуществляется с минимальным количеством исходной информации и зачастую не может опираться на опыт прошлых периодов. Таким образом, инвестиционные расходы изначально включают в себя неотъемлемый набор негативных характеристик,

отрицательно влияющих на их эффективность. Проблемы недостаточной эффективности инвестиционных расходов отмечены в исследованиях известного ученого-экономиста А. В. Улюкаева. В своей монографии он обращает внимание на необходимость формирования прозрачных и четких критериев и приоритетов финансирования бюджетных инвестиций, характеризуя их, как весьма привлекательный объект для лоббирования.<sup>24</sup>



Рис. 2.1. Алгоритм государственной инвестиционной политики

<sup>24</sup> Улюкаев А. В. Проблемы государственной бюджетной политики: Науч.-практич. пособие. – М.: Дело, 2004. – С. 457.



В отличие от большинства текущих расходов, инвестиционные расходы изначально не имеют прямых конечных адресатов финансирования. Они доводятся до получателей средств, чаще всего имеющих статус заказчиков, но по сути являющихся транзитерами, передающими финансирование по цепочке коммерческих организаций. В таких условиях результат, для достижения которого направляются средства, и непосредственно инвестиционные расходы способны функционировать самостоятельно с разной зависимостью друг от друга.

Инвестиционные расходы являются неотъемлемой частью инвестиционного проекта. Результат от осуществления инвестиционного проекта в виде дохода (убытка) или положительного (отрицательного) эффекта находится в прямой зависимости от инвестиционных расходов. Соответственно, инвестиционные расходы оказывают опосредованное влияние на экономику через результаты инвестиционных проектов. Таким образом, логично допустить, что если в результате осуществления инвестиционного проекта достигается положительный эффект или получается доход, отрицательные последствия от инвестиционных расходов должны исключаться в процессе исполнения проекта. Однако на практике данное условие не соблюдается. Помимо влияния на результат проекта, инвестиционные расходы способны самостоятельно влиять на экономику параллельно результатам инвестиционных проектов, в которых они представлены. Несмотря на возможный положительный результат от всего инвестиционного проекта, параллельное самостоятельное влияние инвестиционных расходов, представленных в нем, как правило, носит отрицательный характер. Именно о таком влиянии идет речь при рассмотрении объективных отрицательных характеристик инвестиционных расходов. В следующих главах представлены подробные примеры условий возникновения таких характеристик.

Принимая во внимание объективный характер вероятных отрицательных последствий инвестиционного процесса, обусловленных изначально существующими параметрами инвестиционных расходов, задачей государственной инвестиционной политики в данном случае является системное и комплексное изучение всех отрицательных характеристик такого финансирования, выявление причин и разработка методов их устранения.

Помимо системной корректировки условий, влияющих на внутренние характеристики инвестиционных расходов, государственная инвестиционная политика должна отслеживать и использовать воз-

возможности изменения параметров инвестиционных расходов в процессе управления отдельными проектами или группами проектов. Учитывая долгосрочный характер капитальных вложений, государственная инвестиционная политика имеет возможности для выработки и корректировки долгосрочной финансовой стратегии, позволяющей минимизировать негативные последствия с целью достижения ожидаемого положительного эффекта для государства и общества при минимальных отрицательных последствиях и затратах.

С данной целью можно привести следующую классификацию инвестиционных проектов и мероприятий, осуществляемых в рамках государственной инвестиционной политики (рис. 2.2).

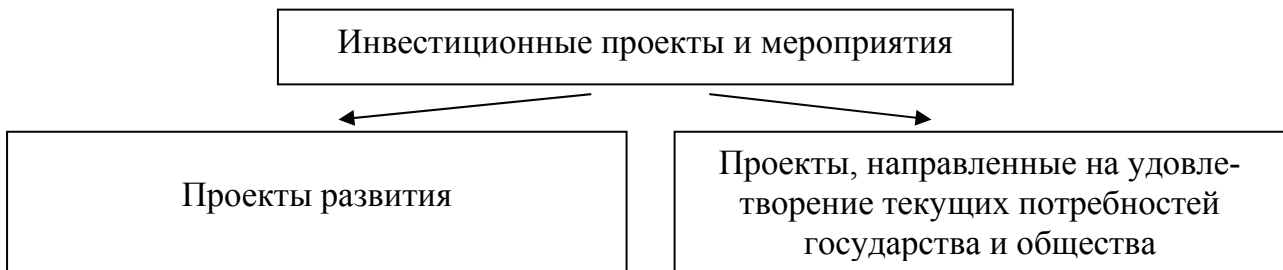


Рис. 2.2. Классификация инвестиционных проектов и мероприятий в рамках государственной инвестиционной политики

Проекты развития в совокупности представляют собой систему создания и внедрения новых знаний и технологий. Сюда относятся инновационные проекты, взаимодействующие между собой в процессе освоения и совершенствования новых технологий. Важной особенностью таких проектов является зависимость начинаемого проекта от результатов предыдущего. В современных условиях к их числу относят наукоемкие масштабные проекты (чаще группы проектов), признанные перспективными и приоритетными. Такие проекты можно подразделить на выполнимые и невыполнимые.

Инвестиционные проекты, которые невозможно реализовать в обозримой перспективе ни при каких условиях, включая выделение дополнительного финансирования, следует относить к невыполнимым. Если при этом они осуществляются, можно делать вывод о непродуктивности всей государственной инвестиционной политики.

Направления государственной инвестиционной политики должны, в первую очередь, соответствовать принципу реализуемости. Сделать выводы о таком соответствии изначально перед принятием решения чрезвычайно сложно по причине высокой неопределенно-

сти. В условиях долгосрочного периода финансовые потоки, направленные на осуществление инвестиционных расходов, могут выступить еще и важнейшим информационным ресурсом, с помощью которого можно определить, выполнимы или нет выбранные направления путем анализа результатов проектов по ранее осуществленному финансированию. Наличие финансирования в предыдущие периоды свидетельствует о существовании определенных наработок в данном направлении, и дает информацию об имеющихся ресурсах. Все это может стать основой старта новых проектов. Если ранее финансирование не осуществлялось, то проект можно считать высокорискованным и не допускать его масштабного запуска, ограничиваясь пробными низкозатратными мероприятиями. Если финансирование осуществлялось ранее, но затем приостанавливалось на длительный срок, следует всецело изучить упущенные возможности и определить имеющиеся для возобновления проекта ресурсы (кадровые, основные средства, научно-технологический потенциал и т.п.).

Учитывая характеристику дискретности финансовых потоков, направляемых на инвестиционные цели, важно отметить, что она характерна для отдельных инвестиционных проектов. Если же говорить о непрерывном направлении, получающем постоянное финансирование и состоящем из множества сменяющих друг друга проектов, на основе обновления и внедрения новых наукоемких технологий, такая дискретность сглаживается.

Важно отметить, что проекты развития уменьшают уровень самостоятельного отрицательного влияния своих инвестиционных расходов, перекрывая его высокой полезностью для экономики и общества в целом в случае положительной реализации.

Проекты, направленные на удовлетворение текущих потребностей государства и общества, обычно зависят только от величины финансирования, поэтому в случае выполнения данного условия они могут быть гарантированно исполнены. Сюда относятся строительство и реконструкция объектов производственного и непромышленного назначения, жилищное строительство, поддержание и расширение инфраструктуры. Здесь, как правило, представлены проекты с низкой долей инновационной составляющей. При наличии гарантированных возможностей для осуществления проекты далеко не всегда оказываются эффективными. Плановые и фактические финансовые показатели являются параметром, который уточняет данные об уровне эффективности. В случае, если проекты и мероприятия не могут

быть реализованы с изначальными параметрами, их принятие и исполнение является серьезным отрицательным фактором, поскольку чаще всего приводит к дополнительным, ранее не запланированным затратам.

Указанным инвестиционным проектам с низкой долей инноваций, свойственна дискретность финансирования, которая значительно снижает их результативность. У данных проектов доход или положительный эффект от реализации не влияют прямо на технологическое развитие. В связи с этим компенсация самостоятельного негативного влияния инвестиционных расходов на экономику у таких проектов, по сравнению с предыдущим вариантом, не представляется возможной. Отрицательное влияние инвестиционных расходов по данным проектам, можно снижать только за счет поиска решений внутри структуры финансирования.

Направления государственной инвестиционной политики по активизации инвестиционной деятельности бизнеса, также указанные на рис. 2.1, представляют собой сложнейшую систему, предусматривающую государственное регулирование условий ведения бизнеса. Такие мероприятия требуют всестороннего изучения экономических процессов, как внутри страны, так и за ее пределами. Здесь требуется применение концептуальных знаний. Моделирование на их основе различных вариантов развития и понимание реальных возможностей являются ключевыми моментами в принятии решений.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1) Инвестиционные расходы изначально предназначены для получения результата и не имеют прямых конечных адресатов финансирования. В связи с этим они лишены прозрачности и могут вызывать негативные последствия для экономики.

2) Государственная инвестиционная политика должна быть направлена на выявление причин и разработку методов устранения отрицательного влияния инвестиционных расходов, а также на управление инвестиционными проектами с поправками на необходимость снижения данного отрицательного влияния.

3) Инвестиционные проекты и мероприятия в рамках государственной инвестиционной политики подразделяются на проекты, направленные на развитие, и проекты, направленные на удовлетворение текущих потребностей государства и общества.

4) Проекты, направленные на развитие, являются высокорискованными, поскольку могут оказаться невыполнимыми, а инвестици-

онные расходы иметь исключительно негативный характер. Однако при непрерывности финансирования направлений, по которым группируются проекты, они имеют высокую вероятность быть реализованными с минимальным отрицательным влиянием на экономику инвестиционных расходов.

5) Выбор направлений проектов развития, которые возможно реализовать, является важнейшей задачей государственной инвестиционной политики, поскольку оказывает непосредственное влияние на экономический рост.

6) Проекты, направленные на удовлетворение текущих потребностей государства и общества, посредством инвестиционных расходов оказывают прямое негативное воздействие на экономику.

7) Направления государственной инвестиционной политики по активизации инвестиционной деятельности бизнеса требуют применения концептуальных знаний и на их основе понимания происходящих экономических процессов.

## **2.2. Выбранные направления государственной инвестиционной политики России и их реализуемость**

На современном этапе можно условно выделить четыре основных направления государственной инвестиционной политики России, представленных проектами развития:

1. Военно-промышленный комплекс (далее – ВПК).
2. Развитие перспективных гражданских отраслей обрабатывающей промышленности на основе ВПК.
3. Развитие наукоемких отраслей обрабатывающей промышленности обладающих передовыми технологиями невоенного характера (например, атомная, космическая отрасли промышленности).
4. Создание новых наукоемких отраслей.

Выбор основного самого масштабного направления государственной инвестиционной политики России, которое относительно успешно реализуются на практике за последнее десятилетие, обусловлен объективными причинами. Наличие колоссального количества природных запасов планеты на территории, где проживает население, доля численности которого составляет 2% от мирового, требует постоянной готовности отстаивать свой суверенитет. Данным фактором и определен выбор первого направления, целью которого является

обеспечение обороноспособности страны, требующее в современных условиях постоянного технологического развития. Гонка вооружений в советское время отнимала значительные бюджетные ресурсы, но при этом обеспечивала необходимый паритет сил в мире и отсутствие глобальных войн. Ядерный щит смог обеспечить России суверенитет в 1990-е гг., но для гарантий на десятки лет вперед требуется постоянная модернизация и обновление вооружений.

Отсутствие финансовых ресурсов для широкомасштабного развития ВПК в конце 1990-х – начале 2000-х гг. определило единственно возможную политику в этой сфере. Временная трудность была решена выделением финансирования на поддержку научных достижений и открытий в области военных технологий и производство опытных образцов вооружений. Этот шаг позволил России не отстать, а в чем-то превзойти передовые достижения сильнейших держав мира, и с момента появления необходимых бюджетных средств начать комплексное переоснащение Вооруженных сил России.

Таким образом, для данного направления характерно некоторое постоянство финансовых потоков даже в самый сложный период, что и определило высокий уровень его реализуемости относительно остальных отраслей обрабатывающей промышленности.

Первое направление призвано стать отправной точкой для развития прочих отраслей обрабатывающей промышленности, включая машиностроение, а также создать внутренний спрос, решающий проблему зависимости от мировой конъюнктуры.

Второе направление является прямым следствием первого, представляющего собой еще и инструмент развития прочих направлений государственной инвестиционной политики. В настоящий момент осуществляется программа перевооружения российской армии, которую предполагается выполнить до 2020 г. Программа призвана не только усилить обороноспособность России, но и кардинально изменить экономическую ситуацию и инвестиционный климат в стране. Общая суть программы показана на рис. 2.3.

Вероятность реализации программы в части развития военной промышленности достаточно высока. В России существуют предприятия, которые находятся на самом высоком технологическом уровне и выполняют самые сложные задачи. Это говорит о том, что основа ВПК, представленная как промышленными предприятиями, так и научными институтами, пусть в небольшом количестве, но сохранившая до настоящего времени свой научно-технологический потенциал, станет базовым эталоном для масштабного расширения ВПК.



Рис. 2.3. Схема реализации программы перевооружения до 2020 г.

Во всех крупных экономиках мира ВПК всегда служил одним из локомотивов технологичного развития. Разработки сначала велись в ВПК, становились самыми интересными и передовыми, потом внедрялись в разных сферах экономики и жизни общества. В итоге основной задачей второго направления является состыковка ВПК со всей остальной экономикой. Стратегической целью программы перевооружений должна стать организация совместной работы двух секторов: ориентированного на оборону и работающего на развитие экономики в целом.

При этом второе направление имеет значительно меньшую вероятность реализации, чем первое, по следующим причинам:

1. Важной характеристикой программы перевооружения является концентрация финансирования на одну конкретную цель с целью недопущения распыления аккумулируемого финансирования в менее привлекательные проекты. Таким образом, наблюдается противоречие, требующее своего разрешения в поиске оптимального соотношения между концентрацией и распылением.

2. Несмотря на высокую вероятность реализуемости программы, она имеет некоторые внутренние недостатки. Программа не лишена рисков, быть сдвинутой по срокам в части отдельных мероприятий.

3. Доля ВПК в структуре ВВП не превышает 3%, что свидетельствует о его недостаточном влиянии на экономику, и, как следствие, гражданские отрасли обрабатывающей промышленности.

4. Разрыв в финансировании проектов развития в большинстве гражданских отраслей обрабатывающей промышленности спровоцировал серьезное технологическое отставание, для преодоления которого за счет технологий ВПК потребуются длительный период времени.

Третье направление, включающее в себя проекты развития наукоемких отраслей обрабатывающей промышленности обладающих передовыми технологиями невоенного характера, имеет достаточно высокую вероятность реализации. Однако доля таких отраслей в структуре ВВП также низка, в связи с чем оно не может оказать существенного влияния на экономику.

Четвертое направление представляет собой создание новых перспективных отраслей с изначальным отсутствием технологической базы. Сюда относятся проекты развития, базирующиеся на новых научных открытиях и достижениях. Такие проекты имеют самые высокие риски, в связи с чем вероятность их успешной реализации крайне низка.



Основную долю в структуре ВВП страны занимают проекты, направленные на удовлетворение текущих потребностей государства и общества.

Основная их доля приходится на добывающие отрасли. С момента повышения мировых цен на природные ресурсы страна начала увеличивать объемы экспорта сырья, в связи с чем активизировались инвестиции в добывающую промышленность. Соответствующая расстановка приоритетов в начале 2000-х гг. позволила осуществить необходимую модернизацию добывающего сектора экономики, а также начать развитие сопутствующих отраслей, таких как транспорт и связь.

Проекты, реализуемые в добывающей промышленности, направлены, в первую очередь, на покрытие потребности экономики в деньгах. На данные средства осуществляется множество проектов, призванных удовлетворить текущие потребности государства и общества. Их стоимость значительно превышает величину инвестиционных расходов проектов развития. Однако подавляющее большинство таких проектов имеет высокие негативные последствия от понесенных инвестиционных расходов. Сюда, например, относятся проекты в сфере дорожного строительства, спорта, образования, культуры, здравоохранения. Поскольку реализация таких проектов зависит только от объемов финансирования, они все, как правило, успешно сдаются в эксплуатацию. Однако их конечная стоимость обычно оказывается много больше первоначальной.

Ожидаемые результаты от осуществления как проектов развития, так и проектов, направленных на удовлетворение текущих потребностей государства и общества, описаны в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (далее – Концепции), утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. С учетом поправок на кризис 2008 г. в Распоряжение были внесены изменения и дополнения (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.08.2009 № 1121-р).

Данная Концепция предполагает полномасштабные ориентиры долгосрочного развития России, в соответствии с которыми главными приоритетами являются устойчивое повышение благосостояния российских граждан, национальная безопасность, динамичное развитие экономики, укрепление позиций России в мировом сообществе. К основным направлениям государственной экономической политики

до 2020 г. относят сохранение лидерства в энергетическом секторе, добыче и переработке сырья, а также создание конкурентоспособной экономики знаний и высоких технологий.

В данном документе перечислены положительные достижения за последние 10 лет, а также названы вызовы предстоящего долгосрочного периода, к которым относят усиление глобальной конкуренции, ожидаемую новую волну технологических изменений и снижение влияния многих традиционных факторов роста, возрастание роли человеческого капитала, исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития.

В качестве целевого ориентира выбрано вхождение России в пятерку стран – лидеров по объему ВВП. До 2020 г. должен произойти переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста.

В Концепции подробно оговорены приоритеты государственной инвестиционной политики, которые строятся на выборе базовых отраслей и их развитии. Отмечается, что в настоящее время проекты в сфере высокотехнологичных отраслей и услуг не могут быстро обеспечить значимый вклад в рост валового внутреннего продукта в силу неразвитости этих сфер и недостаточно высокой конкурентоспособности их продукции. Все машиностроительные производства создают около 3% валового внутреннего продукта, тогда как нефтегазовый комплекс и сырьевые отрасли – 28–30% валового внутреннего продукта. Интенсивное технологическое обновление всех базовых секторов экономики, опирающееся уже на новые информационные нано- и биотехнологии, является важнейшим условием успеха инновационного социально ориентированного развития и успеха страны в глобальной конкуренции.

Планируется, что потенциал вклада в ускорение темпов роста валового внутреннего продукта наукоемкой продукцией и экономики знаний в 2014–2017 гг. может сравняться с вкладом традиционных секторов и превысить вклад нефтегазового комплекса. К 2020 г. доля нефтегазового комплекса в структуре валового внутреннего продукта сократится до 10–12% (с 18,7% в 2007 г.), а вклад сектора экономики знаний и высоких технологий увеличится до 17–19% (с 10,9% в 2007 г.).

В данной Концепции отмечается, что наибольшими потенциальными конкурентными преимуществами в высоко- и среднетехнологичных секторах Россия обладает в сфере оборонного производства

(авиационной, судостроительной, ракетно-космической промышленности и т.д.). Однако отставание гражданских высоко- и среднетехнологичных отраслей (электроники, гражданского авиастроения, автомобилестроения и др.) не только лишает российскую промышленность перспективы прорыва на мировых рынках и эффективного импортозамещения, но и создает в долгосрочной перспективе угрозу утраты имеющихся заделов в оборонном производстве. В связи с этим государственная экономическая политика должна быть направлена не только на модернизацию оборонного комплекса, но и на развитие двойных технологий, технологическое обновление таких массовых секторов экономики, как автомобилестроение, транспортное машиностроение и станкостроение, которые имеют решающее значение для повышения среднего технологического уровня промышленности и импортозамещения. В документе отмечается необходимость государственной поддержки системных прорывных проектов, прежде всего, в рамках частно-государственного партнерства.

В Концепции предполагается, что развитие после 2020 г. будет направлено на закрепление лидирующих позиций России в мировом хозяйстве и превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста, формирование сбалансированной социальной структуры общества.

В целом Концепция содержит много интересных и перспективных предложений и задач, но она является лишь ориентиром для государственных структур, бизнеса и всего общества. Планом, который нужно обеспечить в директивном порядке, она не является. Ее суть и предназначение заключаются в выстраивании вектора развития, которого нужно всем придерживаться. Таким образом, рассматривая и анализируя Концепцию, нужно всего лишь сверять, в том ли направлении совершаются те или иные действия.

Данные ориентиры, безусловно, представляют собой все самое лучшее, что только можно пожелать для России в перспективе. Однако, как известно, не всегда такие намерения бывают достижимы. Поскольку сама Концепция не является программой, она не содержит информации о точных сроках, ресурсах и индикаторах достижения намеченных целей.

Однако здесь присутствуют не только общие фразы, представляющие собой задачи без четкого алгоритма их решения. Помимо общих и неконкретных пунктов, в документе имеются точные показатели и сроки их достижения.

Например, инновационное развитие российской экономики в 2008–2020 гг. в Концепции разделено на 2 этапа, различающиеся по условиям, факторам и рискам социально-экономического развития и приоритетам экономической политики государства.

Первый этап (2008–2012 гг.) базируется на реализации и расширении тех глобальных конкурентных преимуществ, которыми обладает российская экономика в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов). Одновременно планируется создавать институциональные условия и технологические заделы, обеспечивающие на следующем этапе системный перевод российской экономики в режим инновационного развития.

На первом этапе должны быть достигнуты следующие целевые макроэкономические индикаторы (2012 г. к 2007 г.):

- увеличение ожидаемой продолжительности жизни на 2,5 года;
- рост валового внутреннего продукта – 137–138%;
- рост производительности труда – 140–141%;
- снижение энергоемкости валового внутреннего продукта – 81–83%;
- рост реальных располагаемых доходов населения – 153–154%;
- рост инвестиций в основной капитал – 180–185%;
- расходы на НИОКР (частные и государственные расходы) – 1,4–1,6% валового внутреннего продукта;
- расходы на образование (частные и государственные расходы) – 5,5–5,7% валового внутреннего продукта;
- расходы на здравоохранение (частные и государственные расходы) – 5,2–5,4% валового внутреннего продукта.

Второй этап (2013–2020 гг.) – рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии), улучшение качества человеческого потенциала и социальной среды, структурной диверсификации экономики.

На втором этапе планируется достигнуть следующие целевые макроэкономические индикаторы (2020 г. к 2012 г.):

- увеличение ожидаемой продолжительности жизни на 2 года;
- рост валового внутреннего продукта – 164–166%;
- рост производительности труда – 171–178%;
- снижение энергоемкости валового внутреннего продукта – 70–75%;

- рост реальных располагаемых доходов населения – 164–172%;
- рост инвестиций в основной капитал – 215–223%;
- расходы на НИОКР (частные и государственные расходы) – 3% валового внутреннего продукта;
- расходы на образование (частные и государственные расходы) – 6,5–7% валового внутреннего продукта;
- расходы на здравоохранение (частные и государственные расходы) – 6,7–7% валового внутреннего продукта.

В связи с этим появляется проблема. Исходя из приведенных выше цифр очевидно, что заданные параметры первого этапа не достигнуты.

С одной стороны, по причине внутренних противоречий дискредитируется сам документ. Одновременно выступать с декларацией о намерениях и приводить точные цифры, которые невыполнимы, ошибочно.

С другой стороны, как говорилось выше, нормативно-правовая база создается в соответствии с параметрами, заданными в Концепции. Реализация данных параметров происходит в рамках федеральных, региональных и муниципальных целевых программ. В первую очередь, это касается федеральных целевых программ.

В настоящий момент федеральные целевые программы сгруппированы в девять разделов<sup>25</sup>:

- первый раздел посвящен развитию высоких технологий и включает в себя программы, направленные на инновационное совершенствование ключевых отраслей промышленности;
- второй раздел включает в себя программы по решению жилищных проблем граждан;
- третий раздел включает в себя программу по развитию транспортной системы России;
- программы четвертого раздела посвящены развитию Дальнего Востока и Забайкалья;
- программы пятого раздела направлены на развитие села, сохранение и восстановление плодородия почв, развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса;
- шестой раздел, именуемый «Социальная инфраструктура», включает в себя программы развития образования, здравоохранения, спорта, культуры, туризма;

---

<sup>25</sup> [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/FcpList/View/2012>

- седьмой раздел включает в себя программы по укреплению безопасности;

- программы восьмого раздела направлены на развитие регионов;

- девятый раздел включает в себя программы, посвященные развитию государственных институтов.

Федеральные целевые программы, в отличие от Концепции, представляют собой увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в определенных областях развития на уровне Российской Федерации. Они направлены на реализацию наиболее важных для государства инвестиционных и инновационных проектов, а также на решение системных проблем, входящих в сферу компетенции федеральных органов исполнительной власти. Каждая такая программа имеет точный механизм реализации, нацеленный на развитие конкретных отраслей и направлений. В приложении к программе имеется методика оценки эффективности целевой программы, которая на основании индикаторов реализации позволяет сделать вывод: выполнена программа или нет.

Цели и задачи программ, как правило, соответствуют направлениям Концепции. Но в отличие от нее содержат индикаторы, по которым измеряется степень реализации, и предусматривают реальное финансирование.

В случаях, когда не выполняются федеральные целевые программы, а также любые другие государственные программы и мероприятия, на первый план выделяются проблемы, демонстрирующие организационные недостатки государственной инвестиционной политики, которые можно классифицировать как субъективные.

Во-первых, это говорит о низком качестве государственного планирования и, как следствие, пробуксовке нормотворческой деятельности. Планы подготовки и принятия необходимых нормативно-правовых актов требуют постоянной корректировки, изменений и дополнений, как и сами акты. Снижаются ценность и значимость нормативно-законодательной базы.

Во-вторых, это говорит о недостаточном контроле над ситуацией со стороны государственной власти.

В-третьих, состояние экономики не позволяет строить долгосрочных и краткосрочных прогнозов.

Более того, все перечисленные недостатки, к сожалению, увязываются в причинно-следственный комплекс, образуя замкнутый круг (рис. 2.4).

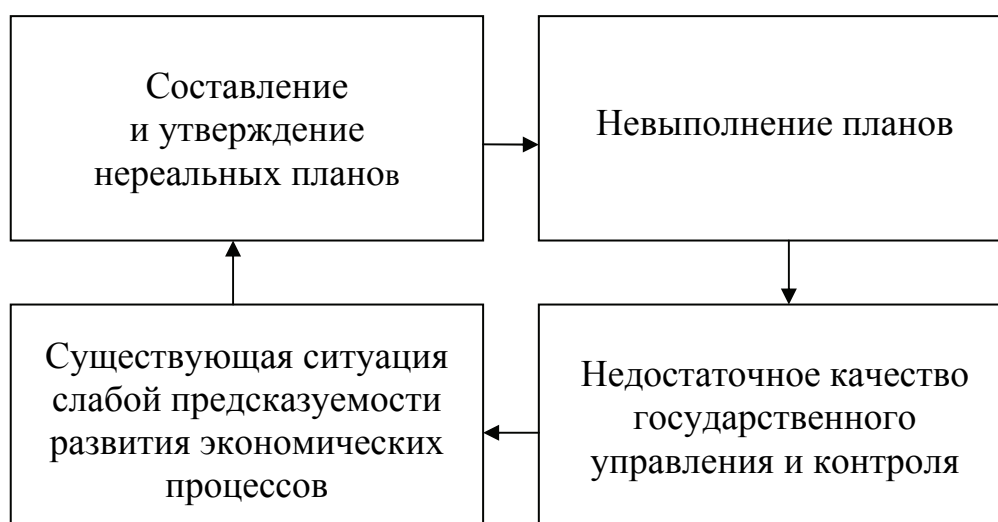


Рис. 2.4. Причины и последствия невыполнения планов

Важно отметить, что целевые программы или мероприятия могут быть не выполнены по трем разным причинам.

**Первая причина** связана с отсутствием выделенного финансирования. Это может быть как финансирование из федерального или региональных бюджетов, так и планируемое программное софинансирование из внебюджетных источников. Здесь в последнее время чаще всего и встречается нехватка денег.

**Вторая причина** связана с невозможностью освоить полный объем финансирования, выделенного на реализацию программы, и, соответственно, появляются неиспользованные денежные остатки.

**Третья причина** связана с неэффективным использованием выделенного финансирования. Она возникает, когда денежные средства полностью освоены, а заданные параметры программы не достигнуты.

Распространенность первой причины сейчас намного меньше. В настоящее время она стала встречаться гораздо реже, поскольку поддается точному решению. В случае отсутствия финансирования, чаще всего, мероприятия просто не попадают в программу.

Со второй и третьей причинами все гораздо печальнее. Причем вторая причина, зачастую, порождает третью. Так как не освоение финансирования карается дисциплинарными мерами, снятием с должностей, вторую причину просто искусственно стараются не допускать, тратя деньги, но не получая нужного результата. Падающие спутники, срывы гособоронзаказа, относительно высокая смертность населения, полупустые театральные залы, рост безграмотности и многие другие недостатки имеют место в таком масштабе именно из-за наличия второй и третьей причин.

Корректировки Федеральной адресной инвестиционной программы, реализуемой инвестиционную часть федеральных целевых программ, проводимые несколько раз в течение одного года, не являются чем-то запредельным. Нарушение сроков строительства, низкое качество, увеличение финансирования вопреки ранее утвержденной смете, превратились в обыденное явление.

Дополнительным препятствием в развитии системы планирования является низкая эффективность государственных регулирующих мер по активизации инвестиционной деятельности бизнеса. Влияние бизнеса на реализуемость программ и мероприятий ничуть не меньше, чем государственной власти. Сложилась ситуация, когда низкое качество своей работы, государственная власть обосновывает результатами работы бизнеса, и наоборот, представители бизнеса регулярно критикуют власть.

В настоящее время крайне сложно выстроить реальный план и реализовать его. Помимо перечисленных выше субъективных проблем, результативность государственной инвестиционной политики снижается также из-за их взаимосвязи с объективными проблемами и соответствующего совместного влияния.

Объективные проблемы возникают в связи с тем, что система планирования обязательно должна опираться на прогнозные данные, которые по теории вероятности не могут быть достоверными. Высокая неопределенность развития мировой экономики, существующая в настоящее время, только усугубляет процесс. Построение реального плана в таких условиях для отдельно взятых стран – крайне затруднительная процедура.

Россия имеет возможности сделать соответствующие поправки на неопределенность и составить выполнимый план, используя комплексный и системный подход, опирающийся на последние математические достижения. При этом, в первую очередь, должна учитываться приведенная в предыдущем параграфе классификация инвестиционных проектов и их особенности. На основе математических методов целесообразно находить оптимальное сочетание инвестиционных проектов. Так, инвестиционные проекты развития, которые можно отнести к реализуемым, не должны испытывать недостатка финансирования. Те же проекты развития, вероятность реализации которых низка, наоборот, должны иметь финансовые ограничения и четкую систему контроля. В проектах, направленных на удовлетворение текущих потребностей государства и общества, занимающих основную долю, на передний план должны быть выдвинуты меры по



сокращению негативных финансовых последствий отрицательного влияния инвестиционных расходов. Экономия по инвестиционным расходам таких проектов может в итоге стать важнейшим финансовым резервом, в том числе предназначенным на покрытие расходов проектов развития. Очевидно, что такой подход пока не выработан из-за наличия множества препятствующих факторов. Их выявление является целью следующих глав настоящей монографии.

Для активизации инвестиционной деятельности бизнеса в первую очередь требуется концептуальное понимание происходящих социально-экономических процессов не только в России, но и во всем мире. С целью выработки наиболее оптимального подхода необходимы консультации ученых и экспертов с различными, но при этом подтвержденными соответствующими доказательствами, взглядами. На протяжении последних 20 лет можно наблюдать непостоянство в принятии государственных решений, направленных на повышение эффективности планирования. Ранее принятые решения отменялись, затем снова принимались и т.д. Такая ситуация говорит об отсутствии системы открытой конкуренции существующих экономических взглядов, способной выделить наиболее оптимальные направления и сформировать так называемый единый научный базис для принятия решений.

По результатам проведенного анализа можно отметить следующее.

1) Выбранные направления государственной инвестиционной политики России пока реализуются не в полном объеме. Фактические показатели зачастую не совпадают с ранее запланированными. Имеют место регулярные корректировки программ.

2) Для поиска основных причин низкой реализуемости направлений государственной инвестиционной политики России целесообразно проанализировать особенности отрицательного воздействия на экономику понесенных инвестиционных расходов по проектам, направленным на удовлетворение текущих потребностей государства и общества, а также высокорискованным (не имеющим изначальной технико-технологической базы) проектам развития.

3) С целью выявления причин низкой эффективности государственных регулирующих мер по активизации инвестиционной деятельности бизнеса целесообразно рассмотреть современные экономические концепции, которые могут раскрыть причины мирового экономического кризиса и происходящих социально-экономических процессов.

### 2.3. Экономическая мысль как основа для принятия решений

В последние годы представители высшей государственной власти стараются охватить максимально возможное число точек зрения для выработки наиболее оптимальных решений. Соответственно, число привлекаемых для консультаций ученых и экспертов значительно возросло.

Такие шаги не случайны. Появились вопросы, ответить на которые при прежней структуре стало затруднительно. Потребовалось не только объяснить, что происходит в настоящее время с мировой экономикой, и какие существуют перспективы, но и привести научную доказательную базу. Возникла необходимость в выявлении известных науке закономерностей в существующих социально-экономических процессах внутри страны, влиянии на них мировых проблем, а также поиске возможных путей для преодоления структурного кризиса и проведения модернизации.

Актуальными и не менее важными остались такие вопросы, как:

- кто непосредственно может и должен разрабатывать и предлагать планы и программы развития?
- какой механизм необходимо создать для их выбора и утверждения?

Принимая во внимания приведенный анализ результатов выполнения программ и мероприятий, а также существующую неопределенность мировой конъюнктуры, стало очевидно, что целеполаганием должны заниматься широкие круги общества. Для верного выбора цели необходимо выработать оптимальный для данной ситуации механизм. Сюда должны быть вовлечены эксперты, научные институты, общественные организации.

Важной датой стало подписание Президентом Российской Федерации Указа от 16 июля 2012 г. № 1011 «Об Экономическом совете при Президенте Российской Федерации». Данный совет создан как консультативный орган при Президенте Российской Федерации в целях подготовки предложений по основным направлениям социально-экономической политики Российской Федерации, определению стратегии и тактики ее реализации, механизмов, обеспечивающих устойчивое развитие и технологическое обновление экономики.<sup>26</sup>

Состав данного Совета разнообразен. Помимо представителей государственной власти и общественных организаций, сюда вошли

---

<sup>26</sup> [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/15996>

ведущие ученые-эксперты, в том числе и те, чье мнение мало учитывалось ранее при формировании государственной экономической политики. Все представленные в Совете ученые внесли колоссальный вклад в современную экономическую науку, как российскую, так и мировую. Таким образом, речь, безусловно, идет и о консолидации экономических взглядов, и о возможной корректировке направлений экономической политики. Неясными пока остаются только даты начала возможных корректировок.

Основной интерес сейчас представляют действующие разработки академиков РАН и их оппонентов, принимавших непосредственное участие в осуществлении рыночных реформ в 1990-е гг. и находящихся во властных структурах в настоящее время.

Если вопросы продолжения приватизации и хранения и использования средств резервного фонда вызывают острые дискуссии между учеными, то причины мирового финансового кризиса, тенденции развития мировой экономики и российские экономические перспективы, описанные в разработках и концепциях академиков РАН по главе с С. Ю. Глазьевым, принимаются ученым сообществом и представителями высшей государственной власти за основу для дальнейших научных разработок и практических мероприятий.

В их работах четко изложены и причины мирового кризиса, и предполагаемые варианты развития ситуации, а также предложены наиболее оптимальные и возможные, в существующих обстоятельствах, направления развития российской экономики, включая механизм интеграции на постсоветском пространстве.

В опубликованном докладе «Политика экономического роста в условиях глобального кризиса»<sup>27</sup> С. Ю. Глазьев констатирует, что глобальный финансовый кризис перерос в крупномасштабную рецессию, сменяющуюся длительной депрессией. Структурная составляющая глобального кризиса определяется сменой технологических укладов и соответствующих им длинных (кондратьевских) волн экономического роста<sup>28</sup>.

По оценкам С. Ю. Глазьева, существующий технологический уклад близок к пределам своего роста – всплеск и падение цен на энергоносители, мировой финансовый кризис – верные признаки завершающей фазы жизненного цикла доминирующего технологиче-

---

<sup>27</sup> Доклад С. Ю. Глазьева «Политика экономического роста в условиях глобального кризиса» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.glazev.ru/>

<sup>28</sup> Там же.

ского уклада и начала структурной перестройки экономики на основе следующего уклада. Ядром действующего и подходящего к завершению пятого технологического уклада являются электронная промышленность, вычислительная, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги, а ключевым фактором развития – микроэлектронные компоненты. В настоящее время формируется воспроизводственная система нового, шестого технологического уклада, становление и рост которого будет определять глобальное экономическое развитие в ближайшие два-три десятилетия. Ядром нового технологического уклада станут наноэлектроника, молекулярная и нанофотоника, наноматериалы и наноструктурированные покрытия, нанобиотехнология, наносистемная техника, а ключевым фактором развития – нанотехнологии и клеточные технологии.<sup>29</sup>

С. Ю. Глазьев прогнозирует три возможных сценария дальнейшего развития ситуации в мировой экономике:<sup>30</sup>

- сценарий быстрого выхода на новую длинную волну экономического роста (оптимистический). Он предусматривает перевод кризиса в управляемый режим, позволяющий ведущим странам воспользоваться спадом в устаревших секторах и периферийных регионах мировой экономики, чтобы направить высвобождающиеся ресурсы на подъем инновационной активности и форсированный рост нового технологического уклада. При этом кардинально изменится архитектура глобальной финансовой системы, которая станет поливалютной, а также состав и относительный вес ведущих стран. Существенно снизится доля доллара в международных валютных операциях, возрастет доля евро, юаня, а также, при определенных условиях, рупии и рубля. Кардинально усилится роль международных и национальных государственных институтов стратегического планирования и регулирования финансовых потоков, в том числе на мировом уровне. Глобализация станет более управляемой и сбалансированной. Идеология устойчивого развития сменит доктрину либеральной глобализации. В числе объединяющих ведущие страны мира целей будут использоваться борьба с терроризмом, глобальным потеплением, массовым голодом, болезнями и другими угрозами человечеству;

---

<sup>29</sup> Доклад С. Ю. Глазьева «Политика экономического роста в условиях глобального кризиса» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.glazev.ru/>

<sup>30</sup> Глазьев С. О стратегии модернизации и развития экономики России в условиях глобальной депрессии. 17.05.2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.glazev.ru/econom\\_polit/269/](http://www.glazev.ru/econom_polit/269/)

- катастрофический сценарий, характеризующийся коллапсом существующей американоцентричной финансовой системы, формированием относительно самодостаточных региональных валютно-финансовых систем, уничтожением основной части фиктивного международного капитала и значительной части реального, резким падением уровня жизни в странах «золотого миллиарда», углублением рецессии и возведением протекционистских барьеров между странами;
- инерционный сценарий, сопровождающийся нарастанием хаоса и разрушением многих институтов, как в ядре, так и на периферии мировой экономики. При сохранении элементов существующей глобальной финансовой системы появятся новые центры экономического роста в странах, сумевших опередить других в формировании нового технологического уклада и «оседлать» новую длинную волну экономического роста.

Переходя к непосредственным рекомендациям для России, в своих работах С. Ю. Глазьев делает вывод, что необходимым условием управляемого выхода из кризиса для любой страны является наличие собственной стратегии, ориентированной на сохранение своего экономического потенциала и опережающее создание предпосылок и ключевых производств нового технологического уклада.

Тем не менее, улучшений результатов государственной инвестиционной политики в части масштабной активизации инвестиционной деятельности бизнеса с момента образования Совета в 2012 г. по настоящее время не наблюдается. Новые концепции принимаются скорее для объяснения сложившейся ситуации в экономике. В части целеполагания и исполнения по-прежнему система управления инвестиционными процессами лишена единой научной стратегии. При этом остается высокая инерционность экономической политики, берущей начало в 1990-х гг. и сильно препятствующей росту инвестиционной активности в реальном секторе экономики.

В настоящий момент можно говорить о построении системы открытой конкуренции современных экономических научных взглядов и теорий в России. Однако их востребованность на практике остается низкой. Затягивание выбора научной концепции, призванной стать основой для корректировок экономического курса, не позволяет своевременно реагировать на возникающие проблемы. В таких условиях была упущена ситуация, в которой локальная проблема негативного влияния на экономику инвестиционных расходов трансформировалась в системную. В настоящий момент ее влияние требует отдельного исследования.

Рассмотрев вышеизложенное, можно отметить следующее.

1) Основной причиной мирового финансового кризиса и существующего состояния турбулентности мировой экономики, по мнению ученых во главе с академиком РАН С. Ю. Глазьевым, является происходящая смена технологических укладов. Данная концепция является логичным объяснением низкой инвестиционной активности бизнеса, даже с учетом проводимых мер государственного стимулирования.

2) В настоящее время можно говорить о построении системы открытой конкуренции современных экономических научных взглядов и теорий в России. Однако востребованность ранее не используемых при осуществлении государственной инвестиционной политики концепций по-прежнему остается низкой.

3) Управление инвестиционными расходами в режиме, применяемом при управлении текущими расходами, невозможно в силу их специфики. В связи с недостатком четких стратегических планов, базирующихся на существующих экономических концепциях, была упущена ситуация, в которой локальная проблема негативного влияния на экономику инвестиционных расходов трансформировалась в системную.

В заключение главы 2 можно сделать следующие выводы и пояснения.

1. Инвестиционные расходы изначально лишены прозрачности, в связи с чем, могут вызывать негативные финансовые последствия для экономики.

2. Государственная инвестиционная политика должна быть направлена на выявление причин и разработку методов устранения негативных финансовых последствий от инвестиционных расходов путем их минимизации или снижения уровня отрицательного влияния.

3. Предлагаемые в предыдущем пункте настоящих выводов меры целесообразно осуществлять, применяя наиболее точные механизмы управления инвестиционными расходами и выбора проектов. Достичь большей точности возможно посредством классификации государственных инвестиционных проектов и мероприятий на проекты развития и проекты, направленные на удовлетворение текущих потребностей государства и общества.

4. Выбор направлений проектов развития, по критерию реализуемости, который определяется непрерывностью предшествующего

финансирования, позволяет осуществить наиболее оптимальное расходование средств.

5. Проекты, направленные на удовлетворение текущих потребностей государства и общества, посредством инвестиционных расходов оказывают прямое негативное воздействие на экономику, в связи с чем, их следует принимать, если результат от их реализации гарантированно превышает все отрицательные последствия в финансовом выражении. Их выявлению посвящены следующие главы настоящей монографии.

6. В настоящее время основным недостатком государственной инвестиционной политики России является слабая предсказуемость результатов. Фактические показатели зачастую не совпадают с ранее запланированными. Имеют место регулярные корректировки программ.

7. Инвестиции находятся в постоянной динамике и требуют непрерывного изучения и концептуального анализа. В случае, когда на практике мало востребованы современные достижения экономической науки, отсутствует спрос и на исследования в области инвестиций. Если проблемы, возникающие в процессе инвестирования не изучать в дальнейшем, ситуация в экономике может получить негативные последствия необратимого характера.

8. Малоэффективными оказываются действия государственной инвестиционной политики, направленные на активизацию инвестиционной деятельности бизнеса. Данная проблема объясняется сменой технологических укладов, сопровождающейся глобальными изменениями в мировой экономике и мировом устройстве, что накладывает множество инвестиционных ограничений и диктует новые условия, как государству, так и бизнесу.

9. В настоящей главе абстрактно представлена оптимальная модель государственной инвестиционной политики и отмечено изначальное наличие отрицательных свойств у инвестиционных расходов. Кроме того, здесь обобщенно выделены основные недостатки государственной инвестиционной политики России. Задача следующих глав состоит в углубленном рассмотрении причин и форм негативно-го влияния инвестиционных расходов на отечественную экономику, перспектив активизации инвестиционной деятельности бизнеса, а также в выявлении, анализе и поиске способов устранения основанных на данной проблематике финансовых факторов, препятствующих проведению необходимой модернизации экономики России.

## **ГЛАВА 3. СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТРАСЛЕЙ РОССИИ И ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВ**

### **3.1. Инвестиционные отрасли как субъекты инвестиционных расходов**

Экономический рост зависит от уровня инвестиционной активности. Его замедление в последнее время объясняется проблемами именно в инвестиционной сфере. Данные проблемы носят финансовый характер, поскольку их основной причиной являются отрицательные свойства инвестиционных расходов, обусловленные не только нарушениями механизма формирования и осуществления, но и изначальными параметрами.

Инвестиции представляют собой единый механизм возникновения идеи и ее реализации. Таким образом, для того чтобы инвестиционный проект оказался эффективным, необходимо выполнить два действия:

1. Определить объект вложений, за счет которого в дальнейшем будет получена желаемая величина доходов или положительный эффект, и объемы инвестиционных расходов.

2. Создать объект, соответствующий изначально запланированным параметрам за счет выделенного финансирования.

Первое действие, которое можно назвать возникновением идеи или выбором объекта, является основополагающим, поскольку при допущенных просчетах проект не будет реализован или окажется неэффективным.

Второе действие, на первый взгляд, представляется чисто техническим шагом. Создать объект в рамках рассчитанных расходов при имеющемся финансировании теоретически не представляет проблемы. Однако на практике все оказывается иначе.

Цель данной – рассмотрение проблем, возникающих именно во втором действии. Планирование расходов представляет собой не точный расчет, а вероятностный прогноз. Особенно это касается капитальных вложений. Классически именно будущие доходы должны рассчитываться с той или иной степенью вероятности, а расходы являться стабильной величиной. Поскольку этого не происходит, и все величины прогнозные, рассчитать эффективность инвестиционного проекта не представляется возможным. Большинство современных



инвестиционных проектов создаются «на удачу» и теряют изначально рассчитанную эффективность, превращаясь в долгострой и требуя дополнительного финансирования.

Для выявления причин возникающих проблем при формировании и осуществлении инвестиционных расходов долгосрочного характера необходимо рассмотреть деятельность субъектов, осуществляющих данный процесс.

Сначала рассмотрим объекты инвестиций в основной капитал (капитальных вложений). Такие объекты могут быть получены по пяти основным видам инвестирования.

*1) Новое строительство.*

При новом строительстве осуществляется непосредственное возведение зданий и сооружений. Новое строительство, как правило, осуществляется на свободных территориях в целях создания новых гражданских объектов и производственных мощностей.

*2) Реконструкция-расширение.*

При реконструкции-расширении действующих предприятий производится строительство дополнительных производств на ранее созданном предприятии, возведение новых и расширение существующих отдельных цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения на территории действующих предприятий или примыкающих к ним площадках в целях создания дополнительных или новых производственных мощностей.

Для гражданских объектов при реконструкции-расширении происходит увеличение площадей за счет новых строений, примыкающих к ним, и (или) возведения дополнительных этажей.

*3) Реконструкция-переустройство.*

Реконструкция-переустройство существующих цехов предприятий и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения; производится, как правило, без расширения имеющихся зданий и сооружений основного назначения. Такая реконструкция связана с совершенствованием производства, повышением его технико-экономического уровня, модернизацией предприятия в целях увеличения производственных мощностей, улучшения качества и изменения номенклатуры продукции. В основном здесь представлены следующие мероприятия:

- расширение отдельных зданий и сооружений основного, подсобного и обслуживающего назначения в случаях, когда новое высокопроизводительное и более совершенное по техническим показателям оборудование не может быть размещено в существующих зданиях;

- строительство на территории действующего предприятия новых зданий и сооружений того же назначения взамен ликвидируемых, дальнейшая эксплуатация которых по техническим и экономическим условиям признана нецелесообразной.

Для гражданских объектов при реконструкции-переустройстве происходит изменение функционального назначения зданий.

*4) Техническое перевооружение (более характерно для промышленных объектов).*

Техническое перевооружение действующих предприятий рассматривается как комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов и участков на основе внедрения передовой технологии и новой техники, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным, а также по совершенствованию общезаводского хозяйства и вспомогательных служб.

При техническом перевооружении действующих предприятий может осуществляться установка на существующих производственных площадях дополнительного оборудования и машин, внедрение автоматизированных систем управления и контроля, применение радио, телевидения и других современных средств в управлении производством, модернизация и техническое переустройство природоохранных объектов, отопительных и вентиляционных систем, присоединение предприятий, цехов и установок к централизованным источникам тепло- и электроснабжения. При этом допускаются частичная перестройка (усиление несущих конструкций, замена перекрытий, изменение планировки существующих зданий и сооружений, а также другие мероприятия), расширение существующих производственных зданий и сооружений, обусловленные габаритами размещаемого нового оборудования, и расширение существующих или строительство новых объектов подсобного и обслуживающего назначения (например, объектов складского хозяйства, компрессорных, котельных, кислородных станций и других объектов), если это связано с проводимыми мероприятиями по техническому перевооружению.

*5) Поддержание мощности (более характерно для промышленных объектов).*

К поддержанию мощности действующего предприятия относятся мероприятия, связанные с постоянным возобновлением выбывающих в процессе производственной деятельности основных фондов.

Кроме того, отдельно стоит выделить работы, которые имеют схожий с капитальными вложениями характер, но финансируются из текущих, а не инвестиционных источников. Данные работы также выполняются инвестиционными отраслями, о которых пойдет в дальнейшем речь, и поэтому их целесообразно рассматривать совместно с капитальными вложениями для объективности оценки. К таким работам относятся благоустройство, реставрация, капитальный и текущий ремонты, где:

- благоустройство представляет собой озеленение дворовых территорий, ремонт дорожек, проездов и тротуаров, устройство малых архитектурных форм и т.д.;

- реставрация представляет собой работы по сохранению объектов культурного наследия;

- капитальный ремонт зданий и сооружений включает в себя работы по восстановлению или замене отдельных частей зданий (сооружений) или целых конструкций, деталей и инженерно-технического оборудования в связи с их физическим износом и разрушением на более долговечные и экономичные, улучшающие их эксплуатационные показатели;

- капитальный ремонт наружных инженерных коммуникаций и объектов благоустройства включает в себя работы по ремонту сетей водопровода, канализации, теплогазоснабжения и электроснабжения;

- текущий ремонт заключается в систематически и своевременно проводимых работах по предупреждению износа конструкций, отделки, инженерного оборудования, а также работах по устранению мелких повреждений и неисправностей.

Организацию, финансирование, непосредственное проведение работ и приобретений в рамках капитальных вложений, а также дальнейшее использование их результатов осуществляют субъекты инвестиционной деятельности.

Классификация субъектов определяется в зависимости от их функций, источников финансирования и технологической структуры инвестиций в основные средства.

Субъекты инвестиционной деятельности имеют пять основных функций:

- финансирование;
- организация работ и приобретений, а также приемка результата;
- непосредственное производство работ и приобретений;
- использование в дальнейшем полученного результата (объекта);
- экспертиза и согласования.

Финансирование капитальных вложений может осуществляться за счет бюджетных и (или) внебюджетных средств.

1. Бюджетные средства подразделяются в зависимости от уровня бюджетной системы на средства федерального, региональных и местных бюджетов.

При бюджетном финансировании к субъектам инвестиционной деятельности предъявляются требования, регламентированные действующим бюджетным законодательством. Данные требования на каждом уровне бюджетной системы различны. Для смет, составленных в рамках федеральных ассигнований, это одни требования, в рамках региональных – другие, местных – третьи. Важно понимать, что при бюджетных источниках финансирования приоритет отдается государственным нормам и правилам составления сметной документации.

2. Внебюджетные средства условно можно подразделить на три группы.

Первую группу составляют собственные финансовые средства инвестора: фонд накопления для юридического лица и просто накопление для физического лица. К ним приравнивают другие виды активов – основные фонды, земельные участки и иное имущество, обладающее ликвидностью. Привлеченные средства от продажи акций и различных взносов (благотворительных фондов, вышестоящих организаций, промышленно-финансовых групп), предоставляемых на безвозмездной основе.

Вторая группа охватывает иностранные инвестиции в форме финансового участия в уставном капитале совместных предприятий. Возможны также прямые (в денежной форме) инвестиции международных организаций и финансовых институтов, юридических и частных лиц (на безвозвратной основе).

К третьей группе относятся различные формы заемных денежных средств на условиях возврата и уплаты процентов за пользование этими средствами. Это кредиты государства и банков, облигационные займы, кредиты инвестиционных фондов и страховых компаний, а также иностранных инвесторов.

Первые две группы финансовых источников образуют собственный капитал инвестора, а третья группа – его заемный капитал.

Инвестиции в основные средства по технологической структуре делятся на три группы: капитальные работы, капитальные приобретения, прочие работы (табл. 3.1).

Таблица 3.1

## Технологическая структура инвестиций в основные средства

Капитальные работы	Капитальные приобретения	Прочие работы
Строительные	Монтируемого оборудования	Проектно-изыскательские работы
		Технический надзор
Монтажные	Немонтируемого оборудования, мебели	Авторский надзор
		Землеотвод
	Нестандартизованного оборудования	Пусконаладочные работы
		Согласования
Производственного инструмента и хозяйственного инвентаря	Экспертиза проектно-сметной документации	

Данная технологическая структура является основой формирования инвестиционных расходов. Так, полная стоимость инвестиций в основные средства (Сполн) формируется из следующих частей:

$$\text{Сполн} = \text{Ссмп} + \text{Соб} + \text{Спроч},$$

где Ссмп – стоимость строительно-монтажных работ;

Соб – стоимость оборудования, мебели, инвентаря;

Спроч – стоимость прочих затрат.

В условиях перехода к инновационной экономике эффективность капитальных вложений напрямую зависит от осуществления одновременного инвестирования в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). По общепринятой классификации инвестиции в науку относятся к инвестициям в нематериальные активы. Таким образом, совместные инвестиции в основной капитал и науку образуют капитальные вложения инновационного характера. Их стоимость (Сполн.инновац.) формируется из следующих частей:

$$\text{Сполн.инновац.} = \text{Ссмп} + \text{Соб} + \text{Спроч} + \text{Сниокр},$$

где Ссмп – стоимость строительно-монтажных работ;

Соб – стоимость оборудования, мебели, инвентаря;

Спроч – стоимость прочих затрат;

Сниокр – стоимость научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

По статистическим данным, основной удельный вес в структуре стоимости занимают строительно-монтажные работы (более 55%). На втором месте – оборудование (более 33%). Прочие затраты составляют около 10%. Доля научных исследований в общем объеме капитальных вложений, к сожалению, занимает совсем ничтожную долю (менее 1%).

Исходя из вышеперечисленных критериев можно выделить следующие субъекты инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений.

1. Функцию финансирования осуществляют инвесторы. Инвесторами могут быть физические и юридические лица, объединения юридических лиц, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности.

При использовании внебюджетного финансирования инвесторы руководствуются действующим гражданским законодательством.

При использовании бюджетных источников сюда добавляется бюджетное законодательство. Инвестором в данном случае становится государство, которое реализует эту функцию через государственных или муниципальных заказчиков.

Государственными заказчиками являются федеральные органы государственной власти Российской Федерации либо иные организации, являющиеся главными распорядителями средств федерального бюджета, а также органы государственной власти субъектов Российской Федерации. Муниципальными заказчиками являются органы местного самоуправления. Государственные и муниципальные заказчики занимаются организацией и выделением бюджетного финансирования работ, утверждают проектно-сметную документацию, могут выполнять все функции заказчика-застройщика (размещение государственного заказа, технический надзор, приемка выполненных работ, получение необходимых согласований и заключений и т.д.), не передавая их подведомственной или иной организации.

Инвесторы осуществляют финансирование всех стоимостных составляющих, представленных в рамках технологической структуры инвестиций.

2. Организацию работ и приобретений, а также приемку результата осуществляют заказчики-застройщики. Заказчики-застройщики – уполномоченные на то инвесторами (государственными или муниципальными заказчиками при бюджетном финансировании) физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестици-

онных проектов. Функции заказчиков-застройщиков могут осуществлять и сами инвесторы (государственные и муниципальные заказчики при бюджетном финансировании).

Заказчик-застройщик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором. При бюджетном финансировании между заказчиком-застройщиком и государственным заказчиком заключается договор на передачу части функций государственного заказчика.

Исходя из критерия технологической структуры финансирования содержания заказчика-застройщика относится на раздел «прочие». При этом основной объем финансирования может как проходить через заказчика-застройщика (например, при бюджетном финансировании), так и направляться напрямую от инвестора подрядчику.

3. Непосредственное производство работ и приобретений осуществляют подрядчики и поставщики.

Данные субъекты инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, выступают основными потребителями финансирования. Именно эти субъекты непосредственно создают инвестиционные товары и за это получают оплату от инвесторов. В связи с этим отрасли, в которых работают представленные субъекты, целесообразно условно назвать инвестиционными. Инвестиционные отрасли – это прямые производители инвестиционной продукции капитального характера. Классификация таких субъектов приведена в табл. 3.2.

Таблица 3.2

**Субъекты инвестиционной деятельности,  
осуществляющие производство работ и приобретений**

Критерии	Субъекты		
	Генеральный проектировщик	Генеральный подрядчик	Субподрядчик/ Субпроектировщик
Юридический статус	Физические и юридические лица	Физические и юридические лица	Физические и юридические лица
Составная часть технологической структуры	Прочие: - проектно-изыскательские работы; - авторский надзор	Капитальные работы с капитальными приобретениями	Капитальные работы/проектные работы

Продолжение табл. 3.2

Критерии	Субъекты		
	Генеральный проектировщик	Генеральный подрядчик	Субподрядчик/ Субпроектировщик
Механизм привлечения субъектов			
<i>- внебюджетные средства</i>	Решение инвестора	Решение инвестора	Решение генерального подрядчика/проектировщика, согласованное заказчиком-застройщиком
<i>- бюджетные средства</i>	Размещение заказчиком-застройщиком государственного заказа в рамках действующего законодательства (электронный аукцион, конкурс, запрос котировок)	Размещение заказчиком-застройщиком государственного заказа в рамках действующего законодательства (электронный аукцион, конкурс, запрос котировок)	Решение генерального подрядчика/проектировщика, согласованное заказчиком-застройщиком
Договор:			
<i>- внебюджетные средства</i>	<i>1-й вариант)</i> Договор подряда; <i>2-й вариант)</i> Трехсторонний договор; <i>3-й вариант)</i> Четырехсторонний договор	Договор подряда	Договор субподряда/субпроектирования
<i>- бюджетные средства</i>	Государственный контракт (на выполнение работ)	Государственный контракт (на выполнение работ)	Договор субподряда/субпроектирования



Критерии	Субъекты		
	Генеральный проектировщик	Генеральный подрядчик	Субподрядчик/ Субпроектировщик
Контрагент по договору:			
- <i>внебюджетные средства</i>	1-й вариант) Заказчик-застройщик; 2-й вариант) Инвестор и Заказчик-застройщик; 3-й вариант) Инвестор, Заказчик-застройщик, Генеральный подрядчик;	1-й вариант) Заказчик-застройщик; 2-й вариант) Инвестор и Заказчик-застройщик; 3-й вариант) Инвестор, Заказчик-застройщик, Генеральный проектировщик	Генеральный подрядчик/ Генеральный проектировщик
- <i>бюджетные средства</i>	Заказчик-застройщик (в государственном контракте именуется «государственный заказчик»)	Заказчик-застройщик (в государственном контракте именуется «государственный заказчик»)	Генеральный подрядчик/ Генеральный проектировщик

4. Использование готового и сданного в эксплуатацию объекта осуществляют пользователи. Пользователи – это физические и юридические лица, для которых создаются указанные объекты. Пользователями могут быть любые организации, в том числе и сами инвесторы, государственные и муниципальные заказчики, а также заказчики-застройщики.

5. К экспертным и прочим организациям относятся естественные монополии, органы государственной власти и учреждения, ответственные за выдачу разрешений по своему направлению, организации, осуществляющие государственную экспертизу проектно-сметной документации, а также множество иных организаций, сопровождающих

инвестиционные и иные проекты (консалтинговые организации, оценщики, агентства недвижимости и т.п.).

Примерный перечень организаций, занимающихся выдачей разрешений и согласований:

- *Органы архитектуры.*
- *Органы охраны памятников (если здание является объектом культурного наследия).*
- *Городская или районная администрация.*
- *Органы местного самоуправления.*
- *Владельцы зеленых насаждений в зоне строительства.*
- *Владельцы водоохраных зон.*
- *Владельцы дорожных покрытий.*
- *Управления ГИБДД.*
- *Предприятия общественного транспорта.*
- *Предприятия, отвечающие за благоустройство.*
- *Органы государственного санэпиднадзора.*
- *Органы государственного пожарного надзора.*
- *Органы экологического надзора.*
- *Владельцы наружных инженерных сетей.*
- *Органы государственного энергонадзора.*
- *Органы государственного технологического надзора.*
- *Органы МЧС.*
- *Органы вневедомственной охраны.*
- *Органы по охране труда.*
- *Владельцы соседних зданий и земельных участков.*

К экспертным и прочим организациям при осуществлении внебюджетного финансирования относятся те же организации, что и при бюджетном финансировании, за исключением наличия права у государственной экспертизы проверять сметную документацию без соответствующего решения инвестора.

Субъектов, представленных в данном пункте, также можно отнести к инвестиционным отраслям, так как они принимают непосредственное участие, оказывая услуги, в том числе по проведению экспертизы и осуществлению согласований. Оплата за эти услуги включается в цену инвестиционной продукции. В технологической структуре капитальных вложений стоимость таких услуг входит в состав прочих расходов. Однако их общая доля невелика и составляет менее 1%.

6. Учитывая потребность в осуществлении капитальных вложений инновационного характера, к субъектам инвестиционной дея-

тельности необходимо отнести научные организации. В данном случае наука также целесообразно отнести к инвестиционным отраслям, поскольку без ее участия невозможны инвестиции инновационного характера. Расходы на науку осуществляются обособленно и обычно не включаются в состав технологической структуры капитальных вложений.

Субъекты инвестиционной деятельности могут совмещать функции двух и более субъектов. Если осуществляется смешанное финансирование, включая бюджетное, все отношения определяются в соответствии, как с гражданским, так и с бюджетным законодательством.

Объективная оценка эффективности отечественных инвестиций должна начинаться с анализа деятельности предприятий инвестиционных отраслей. По результатам их работы можно говорить об эффективности инвестиционных расходов.

В настоящее время инвестиционные отрасли играют основополагающую роль в отношениях, возникающих между субъектами инвестиционной деятельности.

В процессе реализации инвестиционных проектов инновационного характера субъекты действуют по одинаковому алгоритму, который включает в себя пять этапов.

Первый этап – осуществление НИОКР научно-исследовательскими организациями. Результат научных исследований необходимо апробировать, пройти опытно-производственное внедрение. Для этого научно-исследовательские организации должны иметь соответствующие условия, обладать необходимым оборудованием и мощностями, не говоря уже о кадровом составе. Для решения о серийном внедрении инвесторы и государственные заказчики, как правило, создают научно-экспертные советы. После соответствующих экспертиз принимается такое решение.

Научно-исследовательская организация в таком случае получает статус научного консультанта и участвует в следующих этапах.

Второй этап заключается в осуществлении предпроектной стадии, названной так условно и включающей в себя сбор исходно-разрешительной документации. Данная функция закреплена за заказчиком-застройщиком, но на практике часть работы может передаваться проектным организациям (проектировщикам) на контрактной основе.

Третий этап включает в себя разработку, согласование и утверждение проектно-сметной документации и представляет собой сле-

дующие действия. Функция разработки закреплена за проектной организацией, согласования – за заказчиком-застройщиком с участием вышеперечисленных согласующих инстанций и органов государственной экспертизы. Утверждает проектно-сметную документацию: при бюджетном финансировании – государственный (муниципальный) заказчик, при внебюджетном – инвестор или заказчик-застройщик по его поручению. Если проектирование двухстадийное, то в обязанность проектной организации входит также составление рабочей документации.

Четвертый этап – выбор генерального подрядчика и непосредственное строительство (реконструкция, техническое перевооружение) объекта.

Пятый этап – непосредственная сдача объекта в эксплуатацию.

Исходя из рассмотренных этапов и взаимоотношений между субъектами инвестиционной деятельности можно условно выделить четыре отрасли, непосредственно производящие инвестиционные товары при осуществлении капитальных вложений инновационного характера. Назовем их в дальнейшем – «Инвестиционные отрасли»:

1) Наука – отрасль, которая придает капитальным вложениям инновационный характер, обеспечивая их эффективность в нынешних условиях. Сюда можно отнести любые научные и научно-исследовательские организации, выполняющие заказы для промышленности;

2) Проектирование – отрасль, осуществляющая весь комплекс проектно-изыскательских работ с учетом всех согласований, разрешений и обеспечивающая контроль над строительством. Основу данной отрасли составляют проектно-изыскательские организации (проектировщики). Сюда же можно отнести все согласующие инстанции, экспертизу и частично заказчиков-застройщиков (по отдельным функциям);

3) Строительство – основополагающая отрасль из всех перечисленных инвестиционных отраслей. Здесь представлены строительные, монтажные, ремонтно-реставрационные организации и отдельные ремонтно-строительные подразделения промышленных предприятий или любых других организаций, осуществляющих строительномонтажные работы собственными силами, а также производители строительных материалов;

4) Машиностроение – отрасль, занимающая второе место в технологической структуре инвестиций в основной капитал, но оказы-

вающая основное влияние на уровень производственного потенциала страны. В данном контексте сюда относятся те предприятия обрабатывающей промышленности, которые поставляют на строящиеся, реконструируемые и модернизируемые объекты технологическое оборудование, оборудование электроснабжения, водоснабжения, водоотведения, отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха, тепловых сетей, сетей связи, системы газоснабжения и прочих инженерных систем.

Все вышеперечисленные инвестиционные отрасли формируют непосредственные расходы инвесторов. От того, насколько качественно они работают, зависит предсказуемость и общая эффективность инвестиционных проектов.

### **3.2. Наука: текущее состояние и перспективы развития**

Учитывая условия инвестирования в рамках шестого технологического уклада, описанного в главе 2, наука становится незаменимым фактором инвестиционного развития. Без научной составляющей, отвечающей потребностям данного уклада, многие инвестиционные проекты станут экономически неэффективными.

Однако перечисленные в главе 2 перспективные научные направления требуют значительных финансовых затрат, без гарантий результата в видимой перспективе. Соответственно появляются высокие риски, делающие проекты непривлекательными для частных инвесторов. Действительно, такие инвестиционные проекты не поддаются общепринятой оценке ни в части затрат, ни в части будущих поступлений. Несмотря на их высочайшую экономическую эффективность и общественную значимость, вероятность получения положительного результата от научных исследований по данным направлениям низка. Под эти цели нужно резервировать значительные ресурсы, под силу только государству при условии проведения последовательной и сбалансированной научной политики.

Таким образом, государство, по сути, остается единственным инвестором, способным организовать деятельность науки в качестве «инвестиционной отрасли» и, как следствие, восстановить научную деятельность в отраслях народного хозяйства.

Рассмотрим состояние отечественной науки и перспективы ее развития как «инвестиционной отрасли».

Научная деятельность в России осуществляется в порядке, установленном Федеральным законом от 23.08.1996 № 127-ФЗ (посл. ред. от 28.07.2012) «О науке и государственной научно-технической политике». Ей могут заниматься как физические лица, так и юридические. Юридическому лицу для этого достаточно лишь указать в своих учредительных документах данный вид деятельности. Согласно Закону, научной организацией признается юридическое лицо, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, а также общественное объединение научных работников, осуществляющие в качестве основной научную и (или) научно-техническую деятельность, подготовку научных работников и действующие в соответствии с учредительными документами научной организации.

Научные организации подразделяются на научно-исследовательские организации, научные организации образовательных учреждений высшего профессионального образования, опытно-конструкторские, проектно-конструкторские, проектно-технологические и иные организации, осуществляющие научную и (или) научно-техническую деятельность. В табл. 3.3 показана динамика численности данных организаций в выполнении исследований и разработок.

Таблица 3.3

Число организаций, выполнявших исследования и разработки<sup>31</sup>

Показатель	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Число организаций – всего</b>	<b>4059</b>	<b>4099</b>	<b>3566</b>	<b>3622</b>	<b>3957</b>	<b>3666</b>	<b>3536</b>	<b>3492</b>
в том числе:								
научно-исследовательские организации	2284	2686	2115	2049	2036	1926	1878	1840
конструкторские бюро	548	318	489	482	497	418	377	362
проектные и проектно-изыскательские организации	207	85	61	58	49	42	36	36

<sup>31</sup> Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d5/21-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d5/21-01.htm)

Окончание табл. 3.3

Показатель	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
опытные заводы	23	33	30	49	60	58	57	47
образовательные учреждения высшего профессионального образования	395	390	406	417	500	503	506	517
научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения в организациях	325	284	231	255	265	239	228	238
прочие	277	303	234	312	550	480	454	452

Общая динамика научных организаций, к сожалению, отрицательная. Увеличилось лишь число образовательных учреждений высшего профессионального образования, выполнявших исследования и разработки. Чтобы детальнее рассмотреть проблему, выделим группы научных организаций в зависимости от поставленных перед ними задач.

В настоящее время можно отдельно выделить следующие группы организаций, осуществляющих научные исследования:

1) научные организации, находящиеся в ведении Министерств и ведомств, а также органов государственной власти субъектов федерации, курирующих науку;

2) государственные академии наук (РАН и отраслевые академии наук, к которым относятся Российская академия сельскохозяйственных наук, Российская академия медицинских наук, Российская академия образования, Российская академия архитектуры и строительных наук, Российская академия художеств);

3) подведомственные организации государственных академий наук;

4) образовательные учреждения высшего профессионального образования;

5) прочие научные организации.

В первую группу включены организации – представители отраслевой науки. Отраслевая наука сосредоточена в научно-исследо-

вательских учреждениях, конструкторских бюро, опытных заводах, проектных и проектно-изыскательских организациях, соответствующих федеральных министерств, ведомств и реже – региональных органов государственной власти. Сюда же можно отнести федеральные научно-производственные центры (связь науки и оборонного производства). В основном здесь проводятся исследования по прикладным направлениям науки, но возможны и фундаментальные научные работы. Задачи, поставленные им соответствующими органами власти, как правило, финансируются из федерального бюджета, но отдельные заказы промышленных предприятий могут финансироваться из внебюджетных источников.

Вторая и третья группы организаций представляют академическую науку.

Во второй группе представлены высшие государственные самоуправляемые научно-творческие организации. Они проводят фундаментальные и прикладные научные исследования по важнейшим проблемам естественных, технических и гуманитарных наук и принимают участие в координации фундаментальных научных исследований, выполняемых научными организациями и образовательными учреждениями высшего профессионального образования. РАН, ее региональные отделения (Дальневосточное отделение Российской академии наук, Сибирское отделение Российской академии наук и Уральское отделение Российской академии наук) и отраслевые академии наук вправе осуществлять от имени Российской Федерации полномочия учредителей государственных унитарных предприятий, государственных учреждений и собственников закрепленного за ними федерального имущества. Их организационно-правовая форма – государственные бюджетные учреждения. Они являются как получателями, так и главными распорядителями средств федерального бюджета.

Третью группу представляют научные государственные учреждения и унитарные предприятия, подведомственные государственным академиям наук. Они имеют узкую научную направленность, и, как правило, на их базе проводятся важнейшие исследования и эксперименты, курируемые действительными членами или членами-корреспондентами государственных академий наук. Посредством данных организаций непосредственно осуществляются исследования, опыты, испытания и т.п.



В четвертую группу включены организации – представители вузовской науки. Их основные задачи образование и воспитание будущих специалистов, включая ученых. Научные исследования, проводимые в образовательных учреждениях, призваны, в первую очередь, обеспечить становление и творческое развитие научных кадров. Практические результаты являются уже следствием данного процесса, и должны иметь не только прикладное значение, но и использоваться в образовательной деятельности.

Пятая группа представлена такими научными организациями, как:

- государственные научные центры. Этот статус присваивается Правительством РФ научной организации, которая имеет уникальное опытно-экспериментальное оборудование, располагает научными работниками и специалистами высокой квалификации и научная и (или) научно-техническая деятельность которой получила международное признание. Они создаются на базе существующих академических, ведомственных и вузовских научных коллективов;

- инновационно-технологические центры, созданные в целях содействия развитию малого и среднего наукоемкого бизнеса, внедрению результатов интеллектуальной деятельности образовательных учреждений и научных организаций. Они могут создаваться как на базе вузовских мощностей, где и размещают инновационные малые и средние предприятия, так и занимать целые моногорода (наукограды), как, например, Сколково, Петергоф и т.п.;

- любые другие организации, осуществляющие научные исследования в соответствии с учредительными документами.

Исходя из приведенной статистики выполняемых научных исследований и разработок можно сделать вывод, что наука продолжает испытывать падение. Перечисленная выше классификация научных организаций дает возможность определиться с алгоритмом анализа статистических данных для ответа на вопрос о причинах такого падения.

По информации, указанной в табл. 3.3, число организаций, проводящих научные исследования, сокращается. Очевидно, что происходит это, в первую очередь, по причине разрушения отраслевой науки, выделенной выше в первую группу.

Существует несколько важных причин такого процесса.

1. Значительное сокращение во второй половине 1980-х гг. государственных расходов на оборону, включая НИОКР. Учитывая, что все отраслевые научные организации так или иначе выполняли науч-

ные исследования для ВПК, доля заказов у них значительно снизилась. Со снижением заказов в отраслевых НИИ стали сокращаться сначала отдельные научные темы, направления и, как следствие, специалисты и даже целые структурные подразделения, а в первой половине 1990-х – организации в целом.

2. Закрытие в 1991 г. Государственного комитета Совета министров СССР по науке и технике. Он занимался определением, планированием, организацией разработок, открытий и изобретений, имеющих общегосударственное значение, их внедрением в производство, кураторством государственного реестра открытий СССР. Организации-преемника создано не было (Федеральное агентство по науке и инновациям не имеет таких возможностей и ресурсов), а данные направления государственной деятельности были упразднены.

3. Разрушение вертикально-горизонтальной структуры связей между промышленными предприятиями и научными организациями в связи с ликвидацией отраслевых министерств и научно-производственных объединений.

4. Постепенное снижение производительности труда сотрудников отраслевых НИИ, достигшее к концу 1980-х гг. своего пика. Данный процесс был связан со спецификой финансирования науки и методами контроля. Даже при самой трудоемкой работе здесь не всегда гарантирован положительный результат. В определенный момент заработал «закон Паркинсона» и отраслевая наука стала постепенно снижать свою эффективность. В такой ситуации, в первую очередь, необходимо было провести модернизацию системы финансирования отраслевой науки. Однако данные мероприятия были свернуты с началом рыночных реформ.

На настоящий момент немногим организациям отраслевой науки удалось уцелеть. Некоторые частично сохранились в ВПК, атомной и космической промышленности, здравоохранении. Некоторые из них перешли в ведение образовательных учреждений высшего профессионального образования (вузов).

В плановой экономике отраслевая наука была основой инновационного развития промышленности. Сейчас уже нет многих предприятий, для которых она работала. Здания отраслевых НИИ в городах переделаны в бизнес-центры или складские помещения. Значительная доля ученых уехала работать за рубеж.

Очевидно, что для создания новых или модернизации действующих промышленных предприятий, способных конкурировать на

мировых рынках, отраслевая наука необходима. Однако специфика ее финансирования заключается именно в аккумуляровании таких источников на предприятиях, которые сами находятся в сложном финансовом положении. Сейчас нет ни достаточных финансовых средств, ни кадров, ни зданий и оборудования, ни потенциальных заказчиков.

В настоящее время, как отмечалось в главе 2, запущена ключевая идея кардинального увеличения гособоронзаказа как локомотива развития всей экономики. В ближайшие 10 лет стоит задача реанимирования сохранившихся оборонных НИИ, к которой уже приступили. По прогнозам экспертов, до 2020 г. достичь желаемых показателей по данному направлению вполне реально при условии максимальной концентрации всех имеющихся ресурсов.

Для анализа дальнейших вариантов развития отраслевой науки и их влияния на инвестиционный процесс рассмотрим ситуацию с академической и вузовской наукой (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Число организаций, выполнявших исследования и разработки,  
по государственным академиям наук<sup>32</sup>

Академия	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Российская академия наук	454	451	465	479	468	469	472
Российская академия сельскохозяйственных наук	291	297	292	312	304	302	294
Российская академия медицинских наук	62	66	68	69	68	67	64
Российская академия архитектуры и строительных наук	5	5	6	6	5	5	5
Российская академия образования	17	17	19	22	18	20	20
Российская академия художеств	2	1	1	3	2	1	2

<sup>32</sup> Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d5/21-04.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d5/21-04.htm)

Данные говорят о том, что, несмотря на бедственное финансово-материальное положение, академическую науку в целом удалось сохранить. Хотя основные фонды здесь также устарели. В настоящее время стоит острая задача обновления экспериментального оборудования и лабораторий, а также реконструкция и капитальный ремонт занимаемых площадей. Однако основной проблемой остается именно распространение и практическое применение накопленных знаний, а также передача их молодому поколению.

Для того чтобы понять, кому передавать знания, рассмотрим статистику образовательных учреждений (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Образовательные учреждения высшего профессионального образования (на начало учебного года)<sup>33</sup>

Годы	Число образовательных учреждений	В том числе:	
		государственные и муниципальные	негосударственные
1960/1961	430	430	-
1970/1971	457	457	-
1980/1981	494	494	-
1990/1991	514	514	-
1995/1996	762	569	193
2000/2001	965	607	358
2005/2006	1068	655	413
2006/2007	1090	660	430
2007/2008	1108	658	450
2008/2009	1134	660	474
2009/2010	1114	662	452
2010/2011	1115	653	462

В табл. 3.5 продемонстрировано резкое увеличение вузов за последние 20 лет, включая негосударственные.

Количество студентов за последние 20 лет увеличилось в 2,5 раза.<sup>34</sup> В 2010 г. оно составило более 7 млн человек. В настоящее

<sup>33</sup> Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-47.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-47.htm)

<sup>34</sup> Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-48-2.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-48-2.htm)

время две трети из них учатся на контрактной основе с полным возмещением стоимости обучения.<sup>35</sup>

Еще нагляднее ситуацию демонстрирует структура выпуска специалистов по группам специальностей и направлениям подготовки. В табл. 3.6 показана структура по государственным и муниципальным образовательным учреждениям.

Таблица 3.6

Выпуск специалистов государственными и муниципальными образовательными учреждениями высшего профессионального образования по группам специальностей и направлениям подготовки в 2004–2010 гг. (тыс. человек)<sup>36</sup>

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Выпущено специалистов – всего</b>	<b>930,4</b>	<b>978,4</b>	<b>1055,9</b>	<b>1108,9</b>	<b>1125,3</b>	<b>1166,9</b>	<b>1177,8</b>
в том числе:							
<i>по группам специальностей</i>	868,8	914,8	989,4	1037,9	1051,5	1083,1	1084,7
физико-математические науки	18,0	11,8	11,2	11,4	11,3	10,8	9,7
естественные науки	13,9	13,7	14,3	14,7	14,2	13,7	13,0
гуманитарные науки	144,7	145,1	160,3	170,8	172,8	178,8	178,9
социальные науки	10,2	11,2	13,7	15,6	15,7	16,6	16,4
образование и педагогика	127,5	129,0	125,3	128,9	125,6	123,3	116,3
здравоохранение	26,8	28,2	31,0	31,3	32,1	33,0	33,3
культура и искусство	14,9	16,4	17,3	17,0	16,8	18,2	18,7
экономика и управление	269,9	292,7	325,6	349,0	359,7	374,9	386,7
информационная безопасность	0,9	1,3	1,9	2,3	2,8	3,3	3,6

<sup>35</sup> Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-61.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-61.htm)

<sup>36</sup> Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-56.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-56.htm)

Продолжение табл. 3.6

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
сфера обслуживания	3,8	6,3	8,3	10,0	11,6	13,5	14,3
сельское и рыбное хозяйство	32,7	34,8	36,9	36,4	35,9	36,3	35,1
геодезия и землеустройство	3,0	3,4	3,8	4,0	4,3	4,7	5,3
геология, разведка и разработка полезных ископаемых	9,9	11,3	13,0	13,1	13,3	13,9	14,0
энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника	19,9	22,0	23,4	24,9	24,6	24,3	24,0
металлургия, машиностроение и материало-обработка	23,4	25,8	26,5	26,5	25,7	25,6	24,0
авиационная и ракетно-космическая техника	4,7	4,8	5,1	5,3	5,2	5,4	5,2
оружие и системы вооружения	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
морская техника	3,3	3,4	3,8	4,1	4,1	4,1	4,2
транспортные средства	26,1	29,4	30,4	31,4	33,4	34,2	34,7
приборостроение и оптотехника	6,5	7,1	7,9	8,0	7,5	7,7	7,4
электронная техника, радиотехника и связь	14,6	15,1	15,9	15,7	16,1	15,5	14,7
автоматика и управление	10,5	11,4	12,7	12,6	13,6	14,7	14,1
информатика и вычислительная техника	17,5	17,7	20,5	20,5	21,1	22,6	22,3
химическая и биотехнологии	9,8	10,7	12,5	12,6	11,3	11,2	11,0

Окончание табл. 3.6

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
воспроизводство и переработка лесных ресурсов	5,8	5,9	6,3	6,5	6,7	6,3	6,2
технология продовольственных продуктов и потребительских товаров	15,7	17,5	19,4	20,1	19,5	19,8	18,3
архитектура и строительство	26,6	29,4	31,8	33,5	34,2	37,8	39,5
безопасность жизнедеятельности, природообустройство и защита окружающей среды	7,6	8,8	10,1	11,1	11,7	12,6	13,0
<i>по направлениям подготовки</i>	61,6	63,6	66,5	71,0	73,7	83,7	93,1
физико-математические науки	5,1	5,3	5,7	5,7	6,1	6,3	6,8
естественные науки	2,6	2,6	2,7	2,9	3,3	3,5	3,7
гуманитарные науки	7,0	8,6	9,0	9,3	10,6	12,5	13,6
образование и педагогика	6,3	6,1	5,9	7,0	6,1	7,9	9,2
экономика и управление	12,3	13,2	13,2	14,8	16,4	19,3	22,1
энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника	4,7	4,6	5,3	5,6	4,9	5,3	5,4
металлургия, машиностроение и материалобработка	4,5	4,4	4,4	4,5	3,9	4,2	4,4

В табл. 3.7 показана такая же структура по негосударственным учреждениям.

Таблица 3.7

Выпуск специалистов негосударственными образовательными учреждениями высшего профессионального образования по группам специальностей и направлениям подготовки в 2004–2010 гг. (тыс. человек)<sup>37</sup>

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Выпущено специалистов – всего</b>	<b>146,2</b>	<b>173,3</b>	<b>199,1</b>	<b>226,6</b>	<b>233,2</b>	<b>275,5</b>	<b>290,1</b>
в том числе:							
<i>по группам специальностей</i>	120,3	142,1	166,7	184,3	191,4	213,3	229,2
физико-математические науки	0,6	0,3	0,1	0,2	0,2	0,4	0,3
естественные науки	0,2	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,3
гуманитарные науки	49,9	55,7	59,9	64,0	65,1	67,7	70,8
социальные науки	0,6	0,7	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8
образование и педагогика	3,3	3,1	3,2	3,4	3,2	3,3	3,4
здравоохранение	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2
культура и искусство	0,9	1,3	1,7	2,3	2,6	3,0	3,3
экономика и управление	62,2	77,0	96,2	108,1	112,5	129,7	140,8
другие специальности	2,3	3,4	4,1	4,7	6,3	7,8	9,3
<i>по направлениям подготовки</i>	25,9	31,2	32,4	42,2	41,8	62,2	60,9
гуманитарные науки	15,0	17,1	16,4	20,5	19,3	29,7	29,1
экономика и управление	9,9	12,9	14,5	18,8	18,8	27,9	26,6
информатика и вычислительная техника	0,6	0,8	1,0	2,1	2,9	3,6	4,1

<sup>37</sup> Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-58.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-58.htm)



Исходя из приведенной выше структуры наглядно видно, что в настоящее время наибольший удельный вес составляет численность выпускников экономических и гуманитарных специальностей. Доля численности инженеров составляет менее 20%. Огромной проблемой является также сокращение численности выпускников физико-математических наук – в 2 раза только за последние 5 лет.

Приведенные выше статистические данные говорят о коммерциализации высшего образования, значительном уменьшении его реальной ценности для всей экономики, а также ухудшении его структуры ввиду явной диспропорции в сторону гуманитарного и экономического образования. Это явление стало следствием структурного дисбаланса всей экономики 1990-х гг. Однако с того момента и в настоящее время оно продолжает собственное инерционное движение в заданном направлении, вопреки реальным кадровым потребностям предприятий. О возрастающем влиянии общей безграмотности на инвестиционные процессы речь будет идти в следующей главе.

Вузовская наука в советское время существовала параллельно с образовательным процессом. Вузы, так же как и отраслевые научные организации, выполняли заказы Государственного комитета Совета министров СССР по науке и технике, ВПК, гражданских предприятий и т.п. Здесь имелись собственные лаборатории, оборудование, опытные заводы, исследовательские центры. Однако в целом для вуза образовательная деятельность была основной и непосредственным образом влияла на все направления его деятельности. Поэтому структурная диспропорция высшего образования непосредственно отразилась и на вузовской науке.

Так, в общей численности защитивших в 2010 г. диссертацию на соискание ученой степени кандидата наук доля кандидатов технических наук составляет чуть менее 20%.<sup>38</sup> По докторам наук в 2010 г. доля технических специалистов составляет чуть менее 30%.<sup>39</sup>

За последние 20 лет не выращено в необходимой мере поколение специалистов, которое бы приняло эстафету у своих старших коллег. При этом процесс передачи знаний всегда сопровождался их одновременным обновлением. Молодые ученые, постепенно получая информацию от старших коллег, параллельно занимались модерниза-

---

<sup>38</sup> Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d5/21-15.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d5/21-15.htm)

<sup>39</sup> Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d5/21-18.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d5/21-18.htm)

цией процесса, придавая ему спиралевидный характер развития и лишая его дискретности.

Соответственно сейчас в этом плане существуют следующие проблемы:

- в настоящее время средний возраст ведущих ученых технических и физико-математических направлений превышает 60 лет;

- в 1990-е гг. не произошло полномасштабной смены поколений ученых указанных направлений, в науке произошел эффект «выпадающего поколения»;

- сейчас еще имеется возможность передачи знаний «через поколение», но продлится она не более 10–15 лет, а учитывая, что дискретность уже существует, при оптимистичном прогнозе, передача знаний не будет сопровождаться «новым витком» развития, понадобятся дополнительное время и финансовые затраты;

- на настоящий момент, исходя из приведенной информации, новое поколение потенциальных преемников пока не выращено. Статистические данные говорят об острой нехватке инженеров и ученых технических и физико-математических направлений.

Однако по данным табл. 3.4, число образовательных учреждений высшего профессионального образования, выполняющих исследования и разработки (в первую очередь именно в технической сфере), за последние 15 лет возросло почти на треть.

Основная причина в том, что вузовская наука частично приняла на себя функции исчезающей отраслевой науки, а частично стала базой для развития государственных научных и инновационно-технологических центров, отнесенных выше к пятой группе.

Так, в ряде вузов ежегодно увеличивается финансирование научной деятельности, в первую очередь за счет средств федерального бюджета. Это позволяет вузам закупать соответствующее оборудование, создавать новые лаборатории и делает их базовыми центрами для осуществления научных разработок. Внутри вузов создаются обособленные подразделения, именуемые НИИ, НИЦ, ИЦ (испытательный центр) и др.

Кроме того, оставшиеся в стране научные кадры, способные осуществлять исследования, были сконцентрированы в последние 10 лет именно в вузах. Образовательная деятельность была в это время рентабельной, что позволило обеспечить ученым относительно стабильную заработную плату и тем самым удержать их на местах.

Такая политика развития и поддержания вузовской науки имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

К положительным сторонам, как указывалось выше, безусловно, относится экономичность развития уцелевших ресурсов вузовской науки, по сравнению с неподъемными в настоящий момент затратами на воссоздание отраслевой науки.

Отрицательные стороны чаще всего имеют системные проявления.

В процессе исполнения федерального бюджета государственные заказчики, которым выделены ассигнования на науку, осваивают их, обращаясь именно в вузы. У вузов, в свою очередь, есть план «по науке», требующий выполнения и обеспечивающий показатели вуза. В связи с этим вузами осуществляется поиск заказчиков, в том числе и среди коммерческих организаций.

Говорить о высоком качестве и практической реализуемости таких исследований в ряде случаев не приходится. Зачастую, результаты исследований служат обоснованием для «освоения» финансирования, и в дальнейшем идут «на полку». Положительным фактором здесь является только некоторая финансовая поддержка ученых (за счет надбавок к заработной плате за научные разработки), стимулирующая их дальнейший труд и возможные результаты.

Хуже обстоит дело, когда появляется такой субъективный фактор, как коррупционная составляющая. Он, как правило, чаще возникает там, где нет прозрачной и точной системы ценообразования и однозначных критериев оценки результата. Наука в данном случае как раз является вполне удобной сферой для отмывания денег, несмотря на многочисленные экспертные советы.

Схемы, используемые для этого, различаются по двум критериям.

А) Когда сотрудники вуза ради получения заказа и выполнения плана готовы вернуть должностным лицам организации-заказчика или вышестоящей организации часть выручки. В такой ситуации, деньги для этих целей чаще всего выводят из оборота через изъятие определенной части из научных надбавок к заработной плате исполнителей или псевдоисполнителей, либо наймом субподрядных организаций, которые берут на себя процесс нелегального извлечения наличных денег.

Б) Когда, независимо от позиции заказчика, должностные лица вуза пытаются минимизировать доходы вуза и максимизировать свои. Чаще всего, юридически для этих целей привлекают субподрядчиков, а по факту используют мощности и ресурсы вуза.

Нельзя сказать, что все вузы занимаются профанацией научных исследований. Там, где есть лаборатории, соответствующее оборудование, экспериментальные производственные мощности, действительно может проводиться полезная и эффективная работа. Но доля таких вузов невелика.

Ввиду развала отраслевой науки, заказчики объективно вынуждены обращаться в вузы, как к оставшимся единственным исполнителям научной работы в части прикладных исследований. По этой же причине государство закупает для вузов дорогостоящее оборудование и создает лаборатории. Все это значительно повышает научный потенциал вузов, но, учитывая, что их первостепенная задача – подготовка кадров, они не смогут в среднесрочной перспективе принять на себя функции отраслевых научных центров и придать инвестициям в основные средства инновационный характер.

Следует отметить, что количество рассматриваемых выше организаций-заказчиков также недостаточно для полномасштабного развития науки. Вследствие разрушения многих предприятий обрабатывающей промышленности и даже целых отраслей, исчезли и потенциальные заказчики и, соответственно, значительно снизился спрос на результаты научной деятельности. Ключевая идея развития ВПК призвана, посредством гособоронзаказа, постепенно нарастить число таких организаций и, в конечном итоге, обеспечить науку достаточным спросом со стороны промышленности.

Научная деятельность организаций, отнесенных к пятой группе и представляющих в своем большинстве средний и малый бизнес, в настоящее время активно пиарится и популяризуется в средствах массовой информации. Однако реальных результатов такой деятельности, способных иметь широкомасштабное прикладное значение и придать экономике инновационный характер, пока не наблюдается. К причинам низкой эффективности их работы можно отнести:

- финансовые проблемы малого и среднего бизнеса, обусловленные непостоянством заказов, а в данном случае превращающие их в «охотников» за научными грантами. В таких условиях планомерная научная работа начинает носить вторичный характер. Не исключено появление недобросовестных участников данного процесса. Так, в Сколково уже вводятся «черные списки» компаний;

- зависимость от опытно-экспериментальной базы сторонних организаций, сопровождающаяся высокими финансовыми и временными издержками;

- отсутствие проработанной, детальной и обоснованной государственной концепции конкретного направления научной деятельности в связке с долгосрочными программами развития промышленности.

Для оценки работы науки как инвестиционной отрасли рассмотрим классическое взаимодействие между академической, отраслевой и вузовской наукой по нескольким направлениям. На рис. 3.1 показаны пять основных направлений.



Рис. 3.1. Направления взаимодействия между академической, отраслевой и вузовской наукой

Схема на рис. 3.1 наглядно демонстрирует, как должна функционировать наука. Однако в настоящее время все выглядит по-другому. Структура научно-промышленной кооперации не действует. Из перечисленных пяти направлений взаимоотношений в полной мере сейчас осуществляются только третье и четвертое. Остальные

лишь частично представлены в некоторых отраслях, где сохранилась отраслевая наука (например, медицинская, атомная промышленность). Появились организации пятой группы. Соответственно, появились новые направления взаимоотношений.

На рис. 3.2 показаны существующие направления взаимодействия в научной сфере и связи с промышленностью.



Рис. 3.2. Схема взаимодействия между научной сферой и промышленностью

Академическая наука представляет собой концентрацию высших наиважнейших научных достижений человечества. Однако для того, чтобы поддерживать ее статус, необходимы выдающиеся ученые кадры, которые должны пройти долгий этап практической подготовки, совершая опыт за опытом, открытие за открытием, а затем внедряя полученные результаты в производство или создавая новое производство. Для этого нужны специальные мощности, оборудование и т.п., и что еще важнее, открытая конкурентная борьба идей и результатов.

Пока, к сожалению, конкурировать некому, не с кем и негде. Кроме, конечно, борьбы за научные гранты.

Вопрос, полноценного функционирования науки как «инвестиционной отрасли» в условиях действующей государственной научной политики остается открытым. Вероятность вступить в шестой технологический уклад первыми в мире низка.

Значительное снижение количества и соответствующая нехватка конструкторских бюро, проектных и проектно-изыскательских организаций научной сферы уже делают невозможными взаимоотношения между наукой и рассматриваемыми далее инвестиционными отраслями. Поэтому ожидать широкомасштабных капитальных вложений инновационного характера в ближайшие 10 лет нельзя.

В заключение стоит отметить, что в настоящий момент помимо развития прикладных направлений отечественной науки, нельзя упустить существующую опасность спада академической науки, который приведет к окончательному развалу отечественной науки в целом. Таким образом, обладая передовыми знаниями в мире благодаря академической науке, Россия может в ближайшие 20 лет утратить это богатство. Поэтому сейчас речь должна идти не столько о развитии, сколько о спасении.

В настоящий момент важно сконцентрироваться на двух основных задачах.

Первая задача – определение критериев отнесения научных исследований к приоритетным и перспективным с последующим выделением необходимых ресурсов, а также определение псевдо- или лженаучных направлений с целью недопущения неэффективных затрат. Эту функцию должно выполнять научное сообщество (в первую очередь, РАН), а не государственный аппарат. В настоящий момент РАН выполняет лишь консультативную функцию. При этом должна быть соблюдена полная информационная прозрачность всех принимаемых решений (за исключением данных, составляющих государственную тайну), что вполне возможно обеспечить с помощью современных интернет-технологий.

Вторая задача – создание ресурсной базы для функционирования науки. Как указывалось выше, наука может регулироваться только государством. Только государство в лице власти имеет возможность восстановить науку, а соответственно, поскольку до на-

стоящего времени этого не сделано, уместно говорить о положительных и отрицательных моментах государственной научной политики.

К положительному моменту, безусловно, относится реализация ключевой идеи, в соответствии с которой гособоронзаказ должен постепенно воссоздать обрабатывающую промышленность и прикладную науку.

К отрицательным моментам можно отнести следующие.

1) Решая проблему с дефицитом научных кадров, государство имеет возможность точно рассчитать количество выпускаемых специалистов, в первую очередь, инженеров, как минимум на десять лет вперед, для покрытия потребностей научных организаций. Для этого понадобится распределение выпускников, которое сейчас категорически отвергается.

2) Отвечая на вопрос, восстанавливать ли отраслевой НИИ или передавать функции профильному вузу, государству необходимо руководствоваться действующими концепциями развития отраслей промышленности, которые должны быть детальными, и, таким образом, формировать заказ на научную продукцию. Восстанавливать прикладное направление раньше определения потенциальных заказчиков не имеет смысла. Еще менее эффективно передавать функции вузам и заставлять их выполнять финансовый план по научным исследованиям.

3) Стимулирование организаций, отнесенных к пятой группе, скорее призвано подчеркнуть способность самостоятельного развития науки в условиях рыночной экономики, нежели воссоздать научный потенциал. Хотя средства на это, пусть даже небюджетные, но привлекаются с помощью государства. Таким образом, в данном случае происходит, скорее, пропаганда достоинств рыночной экономики, нежели эффективная работа на достижение результата.

4) Высокая коррумпированность научной отрасли, обусловленная сложностью оценки результата и непрозрачным ценообразованием, должна решаться как в составе общей системной проблемы коррупции, так и с помощью специальных мероприятий. Пока борьба с коррупцией в науке осуществляется только как фактическая (например, сначала падение спутников ГЛОНАСС, затем проверка и возбуждение уголовного дела), а не превентивная мера.



### **3.3. Оценка деятельности проектирования как самостоятельной отрасли**

В данную «инвестиционную отрасль» включены организации, осуществляющие проектно-изыскательские работы с учетом всех согласований, разрешений, а также обеспечивающие контроль над строительством. Основу данной отрасли составляют проектные и изыскательские организации (далее – проектировщики). Сюда же можно отнести заказчиков-застройщиков, согласующие инстанции и экспертизу.

Несмотря на основную роль проектировщиков, вектор формирования проектов задается заказчиками-застройщиками. Организация разработки проектно-сметной документации является одной из основных функций именно заказчика-застройщика.

Сейчас можно перечислить много недостатков в работе проектировщиков, но часть из них является следствием слабой работы заказчиков-застройщиков. Сюда можно отнести:

- отсутствие четких, законодательно определенных обязанностей заказчика-застройщика, особенно на предпроектной стадии;
- в большинстве случаев выполнение функций заказчика-застройщика организациями нестроительного профиля, не имеющими в своем составе специализированных подразделений и кадрового состава и представленными в этой части административно-хозяйственными службами;
- как следствие невыполнение функций заказчика-застройщика на предпроектной стадии в процессе сбора исходно-разрешительной документации.

На отдельных этапах предпроектной стадии заказчик-застройщик нанимает специализированные организации. Но процесс этот далеко не всегда бывает прозрачным, последовательным, обоснованным и эффективным (в первую очередь, с точки зрения ценообразования).

В качестве примера в табл. 3.8 приведен алгоритм осуществления заказчиком предпроектной стадии, где отдельно отмечены пункты, по которым целесообразно нанимать специализированную организацию.

Таблица 3.8

## Алгоритм осуществления предпроектной стадии

№ п/п	Непосредственно составляет или собирает в согласующих инстанциях заказчик-застройщик	Работы, выполняемые проектными и изыскательскими организациями, по договору с заказчиком-застройщиком
1	Сбор основных правоустанавливающих документов (правоустанавливающие документы заказчика-застройщика; правоустанавливающие документы на объект строительства, реконструкции; правоустанавливающие документы на земельный участок объекта строительства)	
2	Подготовка краткого описания объекта, включая технологическую часть и внешние характеристики, установление вида строительства	
3		Подготовка сметы на проектно-изыскательские работы
4	Подача заявки на финансирование проектно-изыскательских работ (в случае бюджетного финансирования)	
5	Подготовка основания для проектирования (постановления или распоряжения органов государственной власти о проектировании и строительстве объекта; федеральные или региональные адресные или целевые программы; разрешения на проектирование органов архитектуры субъекта Российской Федерации; инвестиционные договора)	
6	Подготовка правоустанавливающих документов для проектирования (Акт выбора участка для строительства (только для нового строительства); Ситуационный план участка строительства в масштабе 1 : 2000; технические паспорта имеющихся зданий и сооружений – объектов	

	<p>реконструкции; технические паспорта зданий и сооружения, находящихся в зоне строительства; сведения Государственного органа юстиции о наличии зарегистрированных прав и обременений на объекты, находящиеся в зоне строительства; сведения Государственного земельного кадастра о категории земель и о наличии зарегистрированных прав и обременений на земельный участок объекта строительства; справка Государственного органа по управлению имуществом о наличии прав или обременений на объекты строительства)</p>	
<p>Подготовка исходных данных для проектирования (Инженерно-техническое обследование объекта строительства и зданий и сооружений, находящихся в зоне застройки; Топографическая съемка участка строительства в масштабе 1 : 500 с планом и экспликацией подземных инженерных сооружений)</p>	<p>Подготовка исходных данных для проектирования (Градостроительный план земельного участка; именуемая техническая документация на здания и сооружения, сведения о строительных работах, выполнявшихся в предыдущие годы, акты и предписания контрольных и надзорных органов, акты ликвидации аварий и т.п.; Справка о наличии зданий и сооружений, подлежащих сносу или переносу; акты выбора трасс внеплощадочных инженерных сетей и предварительное согласование присоединения с владельцами сетей; Справка об имеющейся транспортной инфраструктуре в зоне строительства; исходные данные ГО и ЧС; акты обследования зеленых насаждений в зоне строительства; Справка о наличии водохранимых зон на участке строительства; Справка о радиационном обследовании объекта и участка строительства; Справка о химическом и бактериологическом обследовании загрязненной почвы участка строительства; Справка об уровне электромагнитных излучений в зоне строительства; Справка о шумовых характеристиках и уровнях звукового давления в зоне строительства; Справка о фоновых концентрациях загрязняющих веществ в атмосфере в зоне строительства; другие исходные данные в зависимости от специфических условий стройки)</p>	
<p>8</p>	<p>Подготовка Задания на проектирование заказчика-застройщика</p>	

Окончание табл. 3.8

№ п/п	<p>Непосредственно составляет или собирает в согласующих инстанциях заказчик-застройщик</p>	<p>Работы, выполняемые проектными и изыскательскими организациями по договору с заказчиком-застройщиком</p>
9	<p>Сбор технических условий (ТУ) и технических заданий (ТЗ). ТУ и ТЗ разрабатываются на отдельные виды проектных работ, которые не могли быть достаточно детализированы в задании на проектирование. ТУ и ТЗ являются дополнением к исходным данным на проектирование. ТУ и ТЗ выдаются проектной организации заказчиком-застройщиком и являются для проектной организации обязательным документом. ТУ и ТЗ могут быть получены заказчиком-застройщиком от учреждений, организаций или предприятий, без участия которых разработка проекта невозможна (например: владельцев наружных инженерных сетей, владельцев соседних территорий или зданий, контрольных и надзорных органов и т.п.). В ТУ и ТЗ при необходимости рекомендуется определить порядок дополнительных согласований проектной документации, не предусмотренных заданием на проектирование</p>	

Нарушение данного алгоритма чаще всего обусловлено двумя причинами.

1. Субъективная – коррупционная составляющая. Привлечение руководством службы заказчика-застройщика или отдельными должностными лицами проектных организаций в личных корыстных целях. Результат в данном случае – лишь формальность для обоснования финансирования.

2. Объективная – отсутствие компетентных специалистов в службе заказчика-застройщика и вынужденное сжатие сроков предпроектной стадии, на которое в современных условиях не предусмотрено достаточно времени. В связи с этим ставится задача выполнить все сразу, и зачастую последующий этап начинается без предварительного выполнения предыдущего. Поэтому события обычно развиваются по двум вариантам:

- в первом варианте заказчик-застройщик заключает множество договоров с проектировщиками на выполнение большинства работ предпроектной стадии, уполномочив сотрудников доверенностью и в лучшем случае занимаясь статистикой и отслеживанием результатов их работы.

- во втором варианте – сразу включает данные работы в обязательства по основному контракту на проектирование (для этого составляется «псевдозадание на проектирование»).

В первом варианте, по факту, проектировщик выполняет задание других проектировщиков, во втором – собственное. Прозрачность и обоснованность ценообразования в обоих вариантах исключена. Заказчик-застройщик полностью лишает себя контрольных и творческих функций, несмотря на то, что результат нужен именно ему. На практике при таких вариантах, если требуется государственная экспертиза, проектно-изыскательские работы делаются по минимуму, что в результате негативно отражается на качестве объектов. Если государственной экспертизы не требуется – то на лицо профанация чистой воды.

При наличии компетентных специалистов, выдерживании последовательности выполнения предпроектных этапов и соблюдении условий табл. 3.8 у заказчика-застройщика появляется возможность держать под контролем работу проектировщика.

В данном случае заказчик-застройщик составляет и заключает по реальному заданию договор на выполнение проектно-изыскательских работ (путем размещения государственного заказа в случае

бюджетного финансирования), максимально проработанный в плане указания порядка приемки и финансирования отдельных этапов. Четкость и точность изложения информации не позволит проектировщику экономить на качестве и объемах работ.

Однако изложенные выше положения описывают классический случай, который на практике встречается редко. В существующих условиях проблемы проектирования, полученные по вине заказчика-застройщика, существуют повсеместно.

Следующая группа проблем связана непосредственно с деятельностью проектировщиков.

Важно отметить, что основные проблемы сферы проектирования в настоящее время носят системный характер. Если на первый взгляд кажется, что заказчику-застройщику нужно всего лишь найти хорошую сильную организацию, после ряда реализованных проектов становится понятно, что сделать это невозможно.

Сейчас на рынке представлено множество проектных организаций. Если до 2010 г. необходимо было иметь специальную лицензию (которая без проблем покупалась), то с 2010 г. необходимо членство в СРО в соответствии с Федеральным законом от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» и допуск к работам (вместо лицензии). По факту ничего не изменилось, кроме перераспределения финансовых потоков от коррупционных чиновников, отвечающих за лицензирование в данной сфере, к общественным деятелям СРО, выдающим допуски за официальную плату. Чем меньше соответствие организации законодательным требованиям на производство проектно-изыскательских работ, тем выше эта плата.

Подавляющее большинство проектных организаций являются посредниками, независимо от их величины. Отрасль, по сути, превращена в спекулятивную. Качество проектно-сметной и рабочей документации в данных условиях неудовлетворительное, сроки проектирования не выполняются, а основная часть финансирования представляет собой доход посредников.

Для более детального анализа деятельности проектировщиков рассмотрим состав проектно-сметной документации, которую необходимо представлять на согласование в органы государственной экспертизы.

Непосредственная разработка проектно-сметной документации должна вестись в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16.02.2008 № 87 «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию».

В соответствии с данным Постановлением проектная документация на объекты капитального строительства производственного и непроизводственного назначения состоит из 12 разделов:

- Раздел 1 «Пояснительная записка».
- Раздел 2 «Схема планировочной организации земельного участка».
- Раздел 3 «Архитектурные решения».
- Раздел 4 «Конструктивные и объемно-планировочные решения».
- Раздел 5 «Сведения об инженерном оборудовании, о сетях инженерно-технического обеспечения, перечень инженерно-технических мероприятий, содержание технологических решений» должен состоять из следующих подразделов:
  - а) подраздел «Система электроснабжения»;
  - б) подраздел «Система водоснабжения»;
  - в) подраздел «Система водоотведения»;
  - г) подраздел «Отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха, тепловые сети»;
  - д) подраздел «Сети связи»;
  - е) подраздел «Система газоснабжения»;
  - ж) подраздел «Технологические решения».
- Раздел 6 «Проект организации строительства».
- Раздел 7 «Проект организации работ по сносу или демонтажу объектов капитального строительства» выполняется при необходимости сноса (демонтажа) объекта или части объекта капитального строительства.
- Раздел 8 «Перечень мероприятий по охране окружающей среды».
- Раздел 9 «Мероприятия по обеспечению пожарной безопасности».
- Раздел 10 «Мероприятия по обеспечению доступа инвалидов».
- Раздел 11 «Смета на строительство объектов капитального строительства».
- Раздел 12 «Иная документация в случаях, предусмотренных федеральными законами».

На основе данного перечня становится понятно, что для составления полного комплекта документации должно быть задействовано не меньше десятка специалистов разных направлений. Если проектов несколько, то и их количество должно увеличиваться. Ни одна организация в связи с непостоянством заказов не может себе позволить иметь в наличии такое количество разнонаправленных специалистов,

и крупная в том числе. Соответственно, привлекаются субпроектировщики, которые, в свою очередь, также привлекают субпроектировщиков. На примере, показанном на рис. 3.3, можно увидеть приблизительную иерархию.

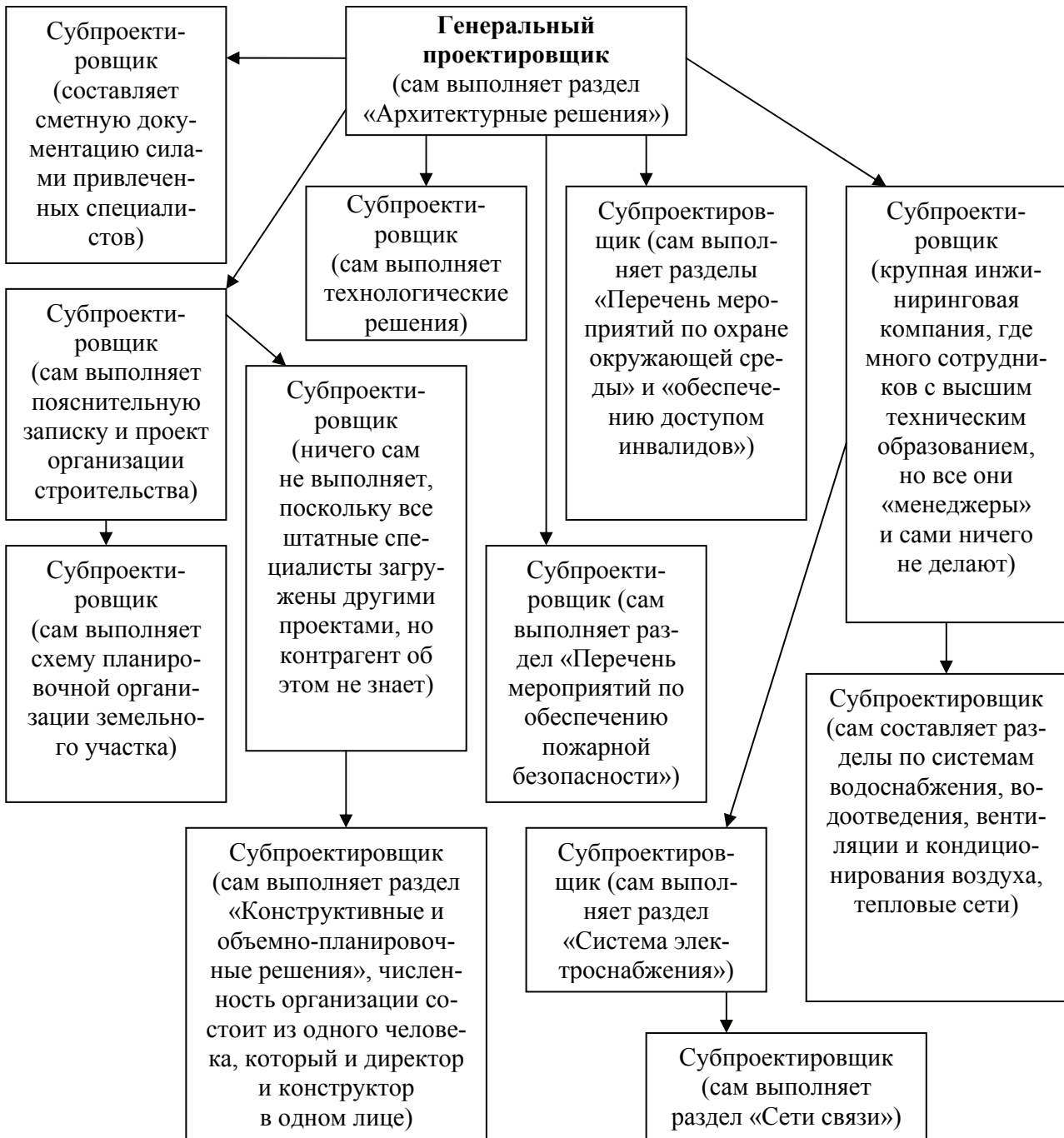


Рис. 3.3. Пример выстраивания иерархии между проектировщиками в одном проекте

Приведенную на рис. 3.3 иерархию выстраивания отношений между проектировщиками в сегодняшних условиях можно даже на-



звать классической. На практике может быть гораздо больше посредников, а вместо организаций могут участвовать отдельные специалисты, подрабатывающие дополнительной «халтурой».

Чтобы функционировать в таких условиях, большинство организаций вынуждено сосредотачиваться на какой-либо одной специализации. Например, архитектура, инженерные сети, обеспечение пожарной безопасности и т.п. При этом в штате находятся несколько человек. При увеличении количества заказов или появлении непрофильных для данной организации разделов нанимаются дополнительные сотрудники по совместительству или чаще субпроектировщики.

Следует отметить, что большинством проектных организаций, как правило, руководят компетентные специалисты. Даже при ведении активной посреднической деятельности их руководители должны хорошо владеть вопросом. Компании, возглавляемые некомпетентными директорами, быстро покидают данную сферу или становятся банкротами. Исключение составляют только очень крупные компании, занимающиеся многими видами деятельности, имеющие большой штат сотрудников и значительные финансовые резервы.

Набрать в штат (даже под конкретный заказ) компетентных специалистов – это большая проблема. Хотя на рынке труда имеется достаточное количество специалистов с профильным образованием и даже опытом работы в данной сфере, большинство из них не соответствуют критериям для приема. Разделив соискателей на три группы, продемонстрируем причины такого несоответствия.

1-я группа – молодые специалисты с высшим инженерно-строительным или профильным техническим образованием, умеющие составлять чертежи на компьютере. Представители данной группы имеют необоснованные амбиции по заработной плате, а по факту не способны выполнить нужные расчеты и обоснования. У них отсутствуют необходимые знания технических дисциплин, строительных норм и правил, требований к чертежам. Понять, что соискатель не подходит, сможет только компетентный руководитель проектной организации. В противном случае при наборе такого штата организацию ждет саморазрушение.

2-я группа – специалисты пожилого возраста с высшим инженерно-строительным или профильным техническим образованием, имеющие огромный опыт работы и хорошо знающие строительные нормы и правила. Большинство из них не подходят в связи с неуме-

нием работать в современных компьютерных программах и, как следствие, выпускать чертежи, а также отсутствием знаний о новых, постоянно изменяющихся технологиях, особенно по инженерным системам.

3-я группа – представители среднего возраста с высшим инженерно-строительным или профильным техническим образованием, владеющие компьютерными навыками первой группы, опытом и знаниями второй. В эту группу входят специалисты, реально приносящие результат. Они очень дорогие, поэтому не каждый работодатель может их себе позволить. Большинство из них достаточно быстро открывает свои организации, увольняясь от работодателя (иногда переманивая к себе заказчиков) и приступая к поиску собственных заказов. Иногда они даже не увольняются от работодателя, нанося ему этим самым колоссальные убытки.

Исходя из вышеизложенного, очевидно, что в настоящее время прибыльно в данной системе могут работать только те организации, которые имеют возможности непрерывного получения заказов и проверенных субпроектировщиков. Основная часть действующих проектных организаций представлена несколькими или одним компетентным специалистом и молодыми помощниками, умеющими составлять чертежи на компьютере.

Для инвесторов, заказчиков-застройщиков и экономики в целом, данная сфера является проблемной. Номинальное ценообразование, основанное на устаревших сборниках цен на проектные работы, абсолютно не соответствует реальному.

Умение выделить из реальной цены доходы посредников и уменьшить ее на данную величину, чтобы это не отразилось на качестве и сроках проектирования, показывает мастерство заказчика-застройщика.

Для его детального описания рассмотрим основные функции и требуемые результаты работы проектировщиков.

Основная функция проектировщика – это разработка проектно-сметной (первая стадия) и рабочей (вторая стадия) документации при двустадийном проектировании, и рабочего проекта – при одностадийном.

При двустадийном проектировании может быть два основных результата работы: первый – составление проектно-сметной документации и получение положительного заключения государственной экспертизы, второй – изготовление полного пакета документации не

только для получения положительного заключения государственной экспертизы, но и непосредственного строительства и сдачи объекта в эксплуатацию.

Несомненно, все это должно быть прописано в договорах на выполнение проектно-изыскательских работ, с обязательным приложением календарного плана выполнения работ и графика финансирования по этапам.

Когда предмет договора направлен на достижение первого результата, график финансирования обычно содержит следующие этапы:

1-й этап – авансовый платеж (обычно до 30% от суммы договора);

2-й этап – платеж за выполнение полного комплекта проектно-сметной документации (обычно до 40% от суммы договора);

3-й этап – согласование и государственная экспертиза проектно-сметной документации (обычно свыше 30% от суммы договора).

Если предмет договора направлен на достижение второго результата, график финансирования обычно содержит следующие этапы:

1-й этап – авансовый платеж (обычно до 10% от суммы договора);

2-й этап – платеж за выполнение полного комплекта проектно-сметной документации (обычно до 10% от суммы договора);

3-й этап – согласование и государственная экспертиза проектно-сметной документации (обычно от 10 до 20% от суммы договора);

4-й этап – составление рабочей документации и авторский надзор (обычно до 70% от суммы договора).

Вышеперечисленные этапы обоих вариантов желательно подробно детализировать.

Таким образом, помимо точности ценообразования, в договорах на выполнение проектно-изыскательских работ большое значение имеют этапы оплаты. Обычно первая часть платится в качестве аванса, вторая часть после составления и представления полного пакета проектно-сметной документации заказчику-застройщику, а третья после прохождения государственной экспертизы. Именно третий этап и является для заказчика-застройщика гарантией качества проектно-сметной документации.

Органы государственной экспертизы и согласующие инстанции в этом плане страхуют заказчика-застройщика. Эти организации (экспертиза, в первую очередь) имеют в своем составе достаточное количество компетентных специалистов разных направлений, способных четко оценить качество того или иного раздела документации и дать рекомендации для необходимых корректировок и дополнений.

Согласование проектно-сметной документации в соответствующих инстанциях – это обязанность заказчика-застройщика, но устранение замечаний – проектировщика.

Следует отметить, что замечания у согласующих инстанций могут возникнуть не только по вине проектных организаций. Перечень согласований зачастую уточняется и дополняется в процессе проектирования, при разработке ТУ и ТЗ, внесении изменений или дополнений в согласованную проектную документацию и зависит от специфических условий стройки. Поэтому порядок и последовательность согласований определяется заказчиком-застройщиком в силу имеющейся у него на момент начала проектирования информации. Как правило, рекомендуется перечень, порядок и последовательность согласований определить до начала проектных работ, а состав проектной документации, направляемый на согласование, предварительно уточнить в согласующих инстанциях, но не всегда на практике это возможно.

Изменения изначальных условий, включая требования согласующих инстанций, по объективным причинам влекущие корректировку задания на проектирование или проектных чертежей, являются для проектировщика дополнительными работами и должны оплачиваться отдельно. Важно, чтобы под эту оплату не попали работы по устранению ошибок проектировщика.

С целью сокращения сроков согласований, проектная документация может согласовываться одновременно в разных согласующих инстанциях. Для этого, во избежание споров с проектировщиком, необходимо определить количество экземпляров проекта, передаваемого заказчику-застройщику в задании на проектирование.

Сроки согласования проектной документации определяются действующим законодательством, но в большинстве случаев составляют один календарный месяц в одной инстанции и в совокупности могут занять свыше одного года. Этот момент сильно влияет на формирование величины финансирования третьего этапа и позволяет проектировщику (при увеличении сроков) оказывать некоторое влияние на заказчика-застройщика с целью максимизации финансирования на двух предыдущих этапах.

Устранение замечаний, выданных согласующими инстанциями, изначально является обязанностью заказчика-застройщика. Хотя на практике оно возможно только силами проектировщика. Поэтому его участие в согласованиях проекта должно быть определено в задании

на проектирование как сопровождение и защита проектных решений. При этом заказчику-застройщику удобнее максимальную часть объемов финансирования проектировщика удерживать для оплаты третьего этапа.

Зачастую поступает отказ в согласовании проекта, который обычно всегда грамотно обоснован согласующей инстанцией. В этом случае необходима корректировка проекта и повторное направление на согласование, чем и должен заниматься проектировщик под руководством заказчика-застройщика, и что по факту у него может занять больше времени и трудозатрат, чем новое проектирование.

Государственная экспертиза проектной документации является одним из видов согласований. Сюда проектная документация направляется только после положительного рассмотрения перечисленными выше инстанциями.

Необходимость проведения государственной экспертизы определяется Градостроительным кодексом Российской Федерации.

Государственную экспертизу проектов выполняют Главгосэкспертиза России и региональные управления государственной экспертизы. В настоящее время за Главгосэкспертизой России оставлены проекты технически сложных, особо опасных или уникальных объектов (например, стадионы, метро и т.п.), а также обороны и безопасности. Все остальные проекты (даже строящиеся за счет федерального бюджета) проверяют региональные управления государственной экспертизы. Это стало положительным моментом на этапе согласований и позволило сократить время для региональных заказчиков и проектировщиков на утомительные поездки в Москву и избежать лишней бюрократической волокиты в Главгосэкспертизе России. Региональные государственные экспертизы, как правило, ничем не уступают Главгосэкспертизе России по качеству работы.

Важно отметить, что некоторые проекты избавлены Градостроительным кодексом Российской Федерации от необходимости прохождения государственной экспертизы.<sup>40</sup> Сюда относятся отдельно стоящие жилые дома не выше трех этажей, отдельные объекты производственного и непроизводственного назначения площадью не более 1500 кв. м и не выше двух этажей. Хотя заказчик-застройщик в этом случае вправе согласовать проектно-сметную документацию в государственной экспертизе, но обычно, в целях экономии, этого ни-

---

<sup>40</sup> Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 № 190-ФЗ, гл. 6 ст. 49 пп. 2, 3.

кто не делает. На практике, несмотря на низкую цену за 1 кв. м, такие здания должны быть серьезно изучены инвесторами и пользователями перед покупкой и желательно с проведением независимой экспертизы. Поскольку, учитывая вышеперечисленные недостатки проектной сферы, риск серьезных аварий (или даже разрушения) на объектах, у которых проектно-сметная документация не была согласована государственной экспертизой, очень велик.

Положительное заключение государственной экспертизы является основанием для получения разрешения на строительство, а также (в случае необходимости) финансирования объекта за счет бюджетных средств.

Далее, после получения согласований и положительного заключения государственной экспертизы, проектно-сметная документация утверждается заказчиком-застройщиком.

Утверждение выполняется в форме приказа руководителя заказчика-застройщика.

В приказе об утверждении должны быть определены:

- основание для проектирования;
- наименование, адрес объекта, вид строительства;
- основные показатели объекта;
- сметная стоимость объекта (в соответствии с заключением государственной экспертизы в случае бюджетного финансирования);
- источники финансирования;
- сроки строительства (реконструкции) объекта.

Приказ об утверждении проектной документации является основанием для оформления разрешения на строительство.

Здесь наступает уже следующая, более сложная проблема.

Несмотря на договорные обязательства, именно манипуляция результатами приводит к основной проблеме. Затраты проектировщиков для получения второго результата (до полной готовности объекта) в среднем по статистике в 3 и более раз выше, чем первого (до получения положительного заключения государственной экспертизы). Но по факту, выполняя только первый результат, зачастую они предъявляют его для оплаты как второй. Проектная документация трансформируется в рабочую без необходимой детализации.

На практике так происходит потому, что качество рабочей документации можно проверить только во время выполнения строительно-монтажных работ. Учитывая современные компьютерные технологии, для проектировщиков не составляет труда переименовать

проектный чертеж в рабочий и несколько исправив его, показать мнимую детализацию. Такую документацию принято называть «сырая» рабочая документация.

Все это самым непосредственным образом отражается на строительстве, в первую очередь на сроках и качестве. Если имеет место коррупционная составляющая между руководством службы заказчика-застройщика и проектировщиком, то работы по доделыванию, переделыванию или новому составлению рабочей документации в процессе строительства становятся заботой других лиц. Это приводит к значительному возрастанию стоимости не только проектных, но и строительно-монтажных работ.

Особенно важно то, что сметная документация, сделанная по проектным чертежам, не может дать точную стоимость строительно-монтажных работ. Она необходима для обоснования общего финансирования стройки, выделяемого под ответственность заказчика-застройщика. Отношения между заказчиком-застройщиком и подрядчиком должны строиться на основе исполнительных смет, сделанных на основе рабочей документации. Однако если нет рабочей документации, невозможно сделать исполнительные сметы, соответственно нет точной стоимости строительно-монтажных работ. На практике, к сожалению, если на начало стройки нет точной стоимости, а есть только приблизительная, то в конце она оказывается в разы больше существующих у заказчика-застройщика лимитов финансирования.

Проблема усугубляется тем, что заказчики-застройщики выбирают генерального подрядчика и начинают строительство сразу после получения положительного заключения государственной экспертизы. Имея только лишь проектно-сметную документацию, строить невозможно. В связи с этим работы зачастую ведутся «с листа». Проектировщики выполняют рабочую документацию прямо под производимые строительно-монтажные работы, что часто приводит к переделкам и серьезному срыву сроков строительства.

Одностадийное проектирование позволяет в целом избежать такой проблемы, поскольку документация, которая проходит государственную экспертизу, используется при строительстве как рабочая. После прохождения государственной экспертизы при строительстве также могут обнаружиться ошибки и неточности в документации, но, как показывает практика, это будут уже скорее исключения. Однако распространенность одностадийного проектирования при новом строительстве или реконструкции в настоящее время невелика.

В заключение можно подвести следующие итоги деятельности проектирования в качестве «инвестиционной отрасли»:

1) Современная система заказов не позволяет проектным организациям удерживать долгое время штат квалифицированных специалистов и выращивать новых, в связи с чем отрасль превращена в спекулятивную. Идет «охота» за заказами, под которые привлекаются субподрядчики или наскоро набираются исполнители, не всегда квалифицированные. Иной характер работы в данных условиях просто не выдержит существующей конкуренции. В связи с этим основная доля финансирования проектных организаций является доходом посредников. Данная величина обратно пропорциональна качеству проектно-сметной и рабочей документации.

2) Государственная экспертиза и согласующие инстанции оказывают определяющее положительное влияние на качество проектно-сметной документации, несмотря на множество жалоб инвесторов о бюрократической волоките и растягивании сроков. Без этих организаций ни один проект не был бы реализован, здания или сооружения либо не были бы построены вообще, либо в них опасно было бы находиться.

3) Отсутствие выработанного общепринятого механизма экспертизы рабочей документации является огромной проблемой и одной из причин низкого качества строительно-монтажных работ, а также затягивания сроков их выполнения.

4) Увеличение количества заказчиков-застройщиков, сопровождаемое отсутствующей строительной специализацией организации и квалифицированными кадрами, приводит к их самоустранению от управления проектами и перекладыванию своих обязанностей на спекулянтов и посредников. На этом фоне теряется единый центр управления, процесс проектирования приобретает стихийный и инерционный характер, появляется множество необоснованных договоров, прозрачность ценообразования исчезает.

5) Нехватка кадров в данной сфере, в отличие от науки, имеет относительный, а не абсолютный характер. Предложение формально подходящих специалистов на рынке труда высокое, а реальное их участие бесполезно. Причинами этого являются отсутствие системы трудовой приемственности, низкая производительность труда среди работников и заманчивые псевдоперспективы для молодых специалистов заняться спекуляцией и посредничеством без акцента на собственный профессионализм.



### **3.4. Строительство: проблемы трансформации в финансовую «черную дыру»**

По объемам финансирования строительная отрасль является самой крупной из «инвестиционных отраслей». Данная отрасль оказывает главное влияние на инвестиционный процесс в части непосредственного производства инвестиционной продукции и формирования инвестиционных расходов. При очевидной привлекательности тех или иных инвестиционных проектов из-за недостатков строительной отрасли существуют риски их полного срыва именно на стадии осуществления инвестиционных затрат. События могут развиваться по следующим вариантам:

1. Фактические инвестиционные затраты окажутся много больше планируемых и сделают проект неэффективным.

2. Проект не будет реализован по причине превращения объекта строительства (реконструкции) в долгострой.

3. Готовый объект строительства (реконструкции) не будет соответствовать изначальному замыслу по качественным и (или) количественным характеристикам, что сделает инвестиционный проект неэффективным.

Риски такого развития ситуации очень высоки.

Причинами тому являются проблемы в строительной отрасли, превращенной по факту в спекулятивную, как и проектная сфера, но только в гораздо большем масштабе.

Основные проблемы строительной отрасли также носят системный характер. Однако существует иллюзия, что проблемы проектной сферы можно попытаться решить на стадии строительства; на самом деле проблемы здесь зачастую не поддаются решению и ставят под сомнение реализацию любого инвестиционного проекта.

По статистике, на строительном рынке в настоящее время представлено порядка 200 тыс. строительных организаций. Однако здесь сразу необходимо сделать оговорку. Такая статистика в настоящее время формальна. Здесь скорее имеется в виду наличие в уставных документах информации о занятии строительной деятельностью, а по факту организация может и не заниматься этим.

На практике строительные организации делятся на тех, кто имеет допуски СРО на определенные виды строительно-монтажных работ, и тех, кто выполняет работы, на которые допуск СРО не требуется.

Численность организаций с допусками СРО составляет, по приблизительным статистическим данным, около 15% от общего числа.

Допуск СРО заменил с 2010 г. специальную строительную лицензию (которая так же, как и проектная, покупалась без проблем). Для получения такого допуска необходимо иметь членство в СРО в соответствии с Федеральным законом от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». По факту ничего не изменилось, кроме перераспределения финансовых потоков от коррупционных чиновников, отвечающих за лицензирование в данной сфере, к общественным деятелям СРО, выдающим допуска за официальную плату. Чем меньше соответствие организации законодательным требованиям на производство строительно-монтажных работ (наличие необходимого штата специалистов, периодическое повышение квалификации, специальное оборудование и т.п.), тем выше эта плата.

Таким образом, задуманный изначально как инструмент саморегулирования допуск СРО в итоге превратился в спекулятивный элемент расходов. По факту никакого улучшения организации строительной деятельности с целью повышения качества ее результатов не произошло. Однако компании, имеющие такой допуск, могут рассчитывать на больший объем заказов. К тому же объемы финансирования заказов на выполнение работ, по которым требуется допуск СРО, в разы превышает количество прочих ремонтно-строительных заказов.

При этом подавляющее большинство строительных организаций продолжают оставаться посредниками, независимо от того, есть у них допуски СРО или нет. Однако проблема отрасли еще и в том, что посредники, спекулянты и даже мошенники целиком и полностью поглотили весь строительный процесс.

Все это, безусловно, ведет к развалу отрасли. В табл. 3.9 приводятся статистические данные о том, как сами строительные организации объясняют причины существующих проблем.

Таблица 3.9

Оценка факторов, ограничивающих деловую активность строительных организаций, % от числа обследованных организаций<sup>41</sup>

Показатель	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Высокий уровень налогов	81	45	45	42	43	40	39
Неплатежеспособность заказчиков	81	38	32	27	24	43	37

<sup>41</sup> Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d4/16-14.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d4/16-14.htm)

Окончание табл. 3.9

Показатель	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий	53	36	37	42	46	32	28
Недостаток заказов на работы	29	18	15	12	11	27	26
Конкуренция со стороны других строительных фирм	16	31	35	35	32	29	33
Недостаток квалифицированных рабочих	14	24	25	26	30	16	17
Нехватка и изношенность машин и механизмов	19	7	6	7	5	3	4
Высокий процент коммерческого кредита	14	12	14	13	11	18	17

Строительные компании достаточно точно представили финансовую специфику отрасли, которая характеризуется разовыми доходами и отсутствием стабильных перспектив развития. То есть реализуя даже большой заказ, нет четких гарантий на получение следующего. Причинами такой ситуации являются следующие.

1. Высокий уровень «нездоровой» конкуренции. По данным табл. 3.9, участники опроса сюда относят:

- высокий уровень налогов оказывает самое непосредственное влияние на конкурентоспособность предприятия как элемент затрат, который может сделать работу убыточной. В связи с этим выжить в отрасли могут только организации, уклоняющиеся от уплаты налогов. Таким образом, конкурентоспособными здесь останутся только те, кто совершает налоговые преступления. Появляются абсолютно ненужные риски. Большинство руководителей строительных организаций хотели бы честно платить налоги, но такую величину, которая бы не привела к потере конкурентоспособности. Однако сделать это невозможно, так как постоянно появляются участники рынка, которые не платят налоги вообще и тем самым сбивают цены на строительную продукцию;

- высокую стоимость материалов, конструкций, изделий, что, так же как и налоги, оказывает влияние на конкурентоспособность как элемент затрат. Для выживания в отрасли большинство организа-

ций используют более дешевые материалы и изделия, чем прописано в смете, тем самым обманывая заказчика и ухудшая результат;

- конкуренцию со стороны других строительных фирм, которая является очень серьезной проблемой, касающейся абсолютно всех участников строительного процесса. Входные барьеры в отрасль сейчас минимальны, что и привлекает спекулянтов и мошенников. Конкуренция в строительстве стала не стимулом и инструментом развития отрасли и повышения качества результатов, а фактором деградации и разрушения;

- недостаток заказов на работы является следствием конкуренции. Современный строительный рынок не разделяет организации на посредников и исполнителей. Заказчиков всегда намного меньше, чем подрядчиков. В связи с этим всем приходится принимать правила игры, действующие на спекулятивных рынках. Основная работа строителей здесь уходит на второй план.

2. Нехватка финансовых ресурсов. По данным табл. 3.9, участники опроса сюда относят:

А) Неплатежеспособность заказчиков, которая стала следствием существующих проблем в строительной отрасли. Варианты здесь могут быть различными. Ситуация, в которой заказчик сам начинает стройку, не аккумулировав для этого необходимую денежную сумму, возможна, но в настоящее время случается редко. Гораздо чаще такое случается в отношениях между подрядчиками. Неплатежи субподрядчикам стали еще одной проблемой «нездоровой» конкуренции, когда мошенники и спекулянты обманывают не только заказчика, не достигая нужного результата, но и своих субподрядчиков, прикрываясь отсутствием финансирования. Кроме того, некоторые строительные организации неправильно истолковывают понятие «неплатежеспособность заказчиков». Заказчики могут просто вести жесткий контроль, не позволяя подрядчику допускать приписки, что зачастую приводит к остановке работ и платежей соответственно.

Б) Высокий процент коммерческого кредита говорит о нехватке свободных денежных средств, которую испытывает большинство строительных организаций. Строительный рынок является для коммерческих банков высокорискованным, в связи с чем получение кредитов для строителей – долгий и дорогой процесс.

Важно отметить, что строительные организации не считают большой проблемой нехватку и изношенность машин и механизмов. Это говорит о том, что строительная деятельность не является фондо-

емкой. Влияние основных средств на результат работы строителей невысоко. Соответственно, обновлением основных фондов занимается очень небольшое число строительных организаций, и то только когда это требуется для выполнения конкретного заказа.

Основное влияние на результаты строительной продукции оказывает квалификация занятых специалистов и рабочих, а также качество используемых материалов.

Приведенные выше статистические данные, полученные в результате опросов строительных организаций, позволяют увидеть проблемы изнутри. Для более детального анализа рассмотрим особенности развития строительной отрасли за последние 10 лет.

Деятельность любой коммерческой организации направлена на максимизацию дохода.

Приоритетность максимизации дохода вытекает из основной цели предпринимательской деятельности – получения прибыли. Однако в разных отраслях она имеет свои особенности.

Специфика работы строительных организаций серьезно отличается от деятельности среднестатистического промышленного предприятия, как, например, легкой, пищевой промышленности или даже производства строительных материалов.

Здесь сразу следует отметить, что деятельность промышленности строительных материалов оказывает огромное положительное влияние на строительный процесс. Широкая номенклатура товаров и развитая сеть реализации, включая интернет, делает доступным множество строительных материалов хорошего качества.

Такие предприятия имеют рентабельность, близкую к среднеотраслевой, изучают потребности рынка, корректируют и обновляют производственные мощности, занимаются повышением квалификации инженерно-технических и рабочих кадров, которые, как правило, работают здесь постоянно и имеют необходимую квалификацию. Данные предприятия имеют портфель заказов (иначе бы они не просуществовали с их основными фондами) и отлаженную систему финансового менеджмента, занимающегося снижением издержек и увеличением прибыли, на основе постулатов экономической науки (эффекты финансового и производственного рычагов, налоговое планирование и т.п.), которые не нарушают действующее законодательство.

Организацию деятельности строительных фирм сложно представить таким образом. Здесь и среднеотраслевая рентабельность, скорее, номинальная, необходимая для отчетности величина. Исклю-

чение могут составить крупные узкопрофильные инженерно-строительные организации, занимающиеся строительством и реконструкцией инженерных объектов, а также крупные инвестиционно-строительные компании, постоянно застраивающие целые кварталы. Хотя и они зависят от субподрядчиков и не могут организовать работу как обычное промышленное предприятие.

Исходя из существующих реалий, большинство современных строительных организаций вынуждено выстраивать свою работу таким образом, чтобы в период уменьшения или отсутствия заказов снижать или приостанавливать деятельность. Для этого руководители организаций стараются не допускать лишних финансовых обременений.

В связи с этим для большинства строительных организаций характерны:

- отсутствие собственных основных средств (машин, механизмов, строительного инвентаря и т.п.), поскольку дешевле их взять в аренду или найти субподрядчика;

- высокая кадровая текучесть, когда работники нанимаются по срочным трудовым договорам под конкретный заказ или сокращаются при их отсутствии (на практике работникам перестают платить «черную» заработную плату, и они уходят сами, при этом расходов на компенсационные выплаты в связи с сокращением штата работодатель не производит);

- низкая численность штатных инженерно-технических работников, зачастую малоэффективных и некомпетентных, да еще и сильно перегруженных при появлении новых заказов;

- неквалифицированные рабочие (чаще всего из ближнего зарубежья), набранные под конкретный заказ;

- отсутствие системы финансового менеджмента и налогового планирования;

- сомнительность денежных потоков при формировании резервов для выживания в период отсутствия заказов, а также при расчетах с рабочими бригадами из ближнего зарубежья;

- низкий уровень контроля руководства организации за сотрудниками и субподрядчиками.

В связи с данными обстоятельствами собственники и руководители строительных компаний, как правило, максимизируют доход с учетом резервов (как будто это их последний заказ), завышая стоимость работ в разы и занижая собственные затраты различными способами, не всегда задумываясь о юридических последствиях.

Производительность труда в целом по строительной отрасли согласно статистическим данным снижается.<sup>42</sup>

К проблемам деятельности организаций, производящих работы, не требующие наличие допусков СРО, все вышеперечисленное относится в большем масштабе.

Важно подчеркнуть, что посредниками являются как мелкие организации, состоящие из одного человека, так и крупные компании. Иначе они бы не выжили на строительном рынке.

В реализации одного государственного контракта могут быть задействованы десятки посредников, которые либо будут фигурировать юридически, именуясь субподрядчиками, либо, того хуже, будут просто поставщиками неквалифицированной рабочей силы из ближнего зарубежья.

Мнение о том, что крупная компания всегда обеспечит успешное строительство, зачастую оказывается мифом. Имея полную загрузку, такая компания продолжает «охоту» за дополнительными заказами, используя в качестве рекламы информацию о количестве собственных ресурсов. Однако, получая новые заказы, привлекает субподрядчиков, и, чаще всего, ими оказываются мелкие организации и «бригады» из ближнего зарубежья.

Еще сильнее усугубляет ситуацию ряд следующих факторов:

- 1) действующая система ценообразования на строительном рынке;
- 2) высокая зависимость от результатов деятельности проектных организаций;
- 3) ограничения бюджетного законодательства.

Действие первого фактора проявляется ввиду самостоятельного существования системы номинального ценообразования и реального определения цены.

Составление сметной документации по типовым схемам и алгоритмам на основе действующей сметно-нормативной базы применяется в таких направлениях, как новое строительство, благоустройство, реконструкция, капитальный ремонт, реставрация, текущий ремонт, эксплуатация.

В настоящее время составление сметной документации по стандартным формам МДС 81.35-2004 является актуальным для всех

---

<sup>42</sup> Труд и занятость в России. 2013, Таблица 3.14. Динамика производительности труда по видам экономической деятельности. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139916801766](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766)

предприятий и учреждений, осуществляющих строительство, реконструкцию, капитальный и текущий ремонт. В ряде городов высокий удельный вес среди городских строений занимают памятники истории и культуры, что обуславливает необходимость составления сметной документации на реставрационные работы. Кроме того, большое развитие получило составление смет на эксплуатацию зданий и сооружений специализированными организациями.

Сметное дело представляет собой сложную и многогранную сферу, базирующуюся как на инженерных, так и на экономических и юридических знаниях. Принципы составления сметной документации однотипны, однако порядок составления, формы, структура и содержание сметной документации различаются в зависимости от объекта, источника финансирования, вида работ и стадии проектирования.

Сметное дело превратилось в «искусство». Поскольку действующая сметно-нормативная база позволяет манипулировать ценой, по заданию работодателя квалифицированный специалист сметчик может обосновать сумму, в разы превышающую реальные затраты.

Функции и направления деятельности специалистов-сметчиков в зависимости от работы в конкретной организации различаются. Классически, если нет коррупционного сговора, сметчики подрядных организаций должны увеличивать смету, сметчики организаций заказчиков – уменьшать, а сметчики проектных организаций – максимально приблизиться к рыночной цене. Квалифицированные сметчики с опытом работы в настоящее время очень востребованы на рынке труда. Если сметчик подрядной организации окажется опытнее и искуснее, чем у заказчика-застройщика, подрядчику легче будет обосновать свои требования.

Все так происходит, потому что сметное дело оторвано от реалий. Несмотря на то, что сметно-нормативная база является наследием отлаженной высокотехнологичной наукоемкой строительной отрасли предыдущих эпох, она рассчитана на плановую экономику и не соответствует реалиям рынка.

На основе действующей сметно-нормативной базы стоимость строительно-монтажных работ ( $C_{смп}$ ) состоит из прямых затрат ( $ПЗ$ ), накладных расходов ( $НР$ ), сметной прибыли ( $СП$ ), затрат на возведение временных зданий и сооружений ( $ВЗиС$ ), зимнего удорожания ( $ЗУ$ ), резерва средств на непредвиденные расходы ( $Р$ ) и налога на добавленную стоимость ( $НДС$ ), с возможными понижающими или повышающими коэффициентами и индексами:



$$C_{\text{смп}} = \text{ПЗ} + \text{НР} + \text{СП} + \text{ВЗиС} + \text{ЗУ} + \text{Р} + \text{НДС}.$$

Базой для расчета являются прямые затраты, остальные исчисляются косвенным методом. Накладные расходы и сметная прибыль принимаются в процентах от фонда оплаты труда, остальные затраты в процентах от промежуточных итогов. Величина процентов указана в нормативах (МДС, ГСН и т.п.) и остается неизменной для каждого вида работ.

Величина прямых затрат определяется прямым счетом. Сметное нормирование предусматривает три вида ресурсов: материалы, труд рабочих-строителей и эксплуатацию машин (включая труд машинистов). Для определения количества затраченных ресурсов на единицу объекта (например, кубический метр кирпичной кладки, 100 кв. м кровли и т.п.) применяют нормы расхода ресурсов в натуральном измерении: материалы в штуках, погонных, квадратных и кубических метрах, тоннах и т.д., труд рабочих-строителей в чел.-часах, эксплуатацию машин в маш.-часах (труд машинистов в чел.-часах). Наиболее распространенными в настоящее время являются сборники Государственных элементных сметных норм (ГЭСН).

Найденные объемы применяемых ресурсов расценивают с помощью специальных сборников цен, прайс-листов, прейскурантов и т.п. Прямые затраты включают: стоимость материалов ( $C_m$ ), затраты на основную заработную плату рабочих-строителей ( $Z_{зпр}$ ), стоимость эксплуатации строительных машин и механизмов ( $Эм$ ), включая заработную плату машинистов ( $Z_{зпм}$ ):

$$\text{ПЗ} = C_m + Z_{зпр} + Эм.$$

В экономической науке основной особенностью прямых затрат считается их непосредственное переложение на объект производства (строительства). Например, в стоимости кирпичной стены жилого дома присутствует стоимость кирпича, из которого она состоит, заработная плата рабочих, которые выложили стену, стоимость эксплуатации автомобиля и подъемного крана, доставивших кирпичи на место сооружения стены. Данные составляющие прямых затрат называются элементами прямых затрат.

Применение сборников ГЭСН для формирования необходимых объемов ресурсов остается весьма актуальным при условии их постоянного обновления в свете новых строительных технологий. Однако строительные компании большей частью рассчитываются с рабочими

за выполненный объем, а не за отработанное время. То же частично применяется и к строительным машинам.

Поэтому такой расчет прямых затрат (независимо от того, сделан он ресурсным методом или базисно-индексным на основе сборников ФЕР, ТЕР) не соответствует реальным способам формирования прямых затрат строительными компаниями.

О накладных расходах, сметной прибыли и прочих затратах и говорить не приходится – это чистейшая профанация.

В настоящее время номинальное ценообразование (сметное дело) превращено в отдельное направление деятельности. Появляются новые коэффициенты, обновляются сборники. Проводится комплексная методическая работа, образовательный процесс, аттестации. Практически создан отдельный рынок, на котором вращаются значительные финансовые ресурсы, аккумулируемые в результате научной, творческой, образовательной деятельности, продажи сборников, программных продуктов и т.д.

Применение локальных смет на основе действующей сметно-нормативной базы является рекомендательным, однако ввиду отсутствия альтернатив этот документ является основой для формирования цены контракта.

Сама по себе локальная смета представляет собой достаточно специфический документ, в котором практически невозможно понять стоимость выполнения отдельной работы и элементов, ее составляющих.

Однако руководители строительных компаний, которые действительно хотят это понять и понимают, пользуются сметами только как номинальными документами для обоснования цены. Реальное формирование стоимости они производят только на основе расчетов и калькуляций, доступных для понимания без специальных знаний. Зачастую сметчик по заданию руководителя составляет смету таким образом, чтобы выйти на заданную величину.

Второй фактор представляет собой высокую зависимость от результатов деятельности проектных организаций. Он оказывает крайне негативное влияние на сроки и качество строительно-монтажных работ. Весь комплекс недостатков системы проектирования, описанный в предыдущем параграфе, на стадии строительства проявляется с еще большим эффектом.

Во-первых, доделка рабочей документации в процессе строительства, составление авторских листов проектировщиками парал-

тельно с проводимыми строительно-монтажными работами значительно замедляют сроки строительства, и зачастую нарушают технологическую последовательность работ.

Во-вторых, из-за недоработанной или отсутствующей рабочей документации строительные компании часто вынуждены сами заниматься проектированием под собственные работы. Далеко не все могут это делать. Соответственно, строят без документации. Несложно представить, какими могут быть качество работ и сроки их выполнения в случае такого строительства.

В-третьих, строительные организации, испытывающие недостаток специалистов, зачастую, не тратя времени и сил на изучение документации, сразу начинают обвинять проектировщиков, тем самым, обосновывая низкое качество собственных работ и сорванные сроки.

В-четвертых, полноценная реализация проектировщиком контрольных функций в форме авторского надзора невозможна при отсутствии рабочей документации. В связи с этим достаточно часто готовые объекты не соответствуют изначальному авторскому замыслу архитектора, согласованного общественностью.

В-пятых, данные проблемы не позволяют составить реальный финансовый план строительства. Из-за этого строительные организации, ссылаясь на недостатки рабочей документации, манипулируют стоимостью выполненных работ и завышают цены.

Третьим фактором, оказывающим негативное влияние на строительную отрасль, являются основы бюджетного законодательства, которые прямо или косвенно распространяются на все строительные организации, даже не работающие с бюджетом. Именно бюджетное законодательство посредством государственного заказа придало строительной отрасли спекулятивный характер.

Сфера государственного заказа в строительстве стала подобием биржи.

Причинами этого являются отсутствие системы реального планирования работ в условиях бюджетного финансирования и действующий бюджетный механизм отношений со строителями, что отчетливо видно при выполнении государственными заказчиками своих функций в рамках бюджетного законодательства.

Первая функция – это организация бюджетного финансирования.

То, что называют государственным планированием нового строительства и реконструкции (в том числе с элементами реставрации), является лишь включением объекта в Федеральную адресную

инвестиционную программу, федеральные целевые программы, региональные адресные инвестиционные программы, специальные бюджетные фонды. Это требует долгой подготовительной работы государственных заказчиков, проектировщиков и согласующих инстанций, но никак не является планированием работ. Сроки здесь приспособлены под возможности той или иной программы и поэтому нереальны.

Вторая функция (возникает только в случае реализации первой) начинается с момента размещения государственного заказа, а завершается после выполнения работ, приемки и оплаты.

Именно система размещения государственного заказа не позволяет подрядным организациям осуществить полноценное планирование работ и тем самым разрушает всю систему государственного инвестиционного планирования.

Это объясняется фактором неопределенности и в связи с этим желанием большинства подрядчиков понести минимальные затраты в период размещения государственного заказа. Все усилия сводятся только к приблизительному расчету минимальной стоимости, до которой можно снижаться на аукционе. А иногда и этого не происходит. Подрядчики зачастую участвуют во множестве аукционов, но не торгуются, рассчитывая, что им попадет аукцион, где они будут одни. И таким образом периодически достигают своей цели. Только после победы и заключения государственного контракта они наскоро начинают процесс планирования и подготовки строительных работ. В результате чего ресурсы оказываются дороже, а технологическая последовательность работ далеко не всегда в таких условиях может соблюдаться.

Процесс приемки и оплаты работ государственными заказчиками также вносит свои ограничения. Проблема возникает в связи с необходимостью приемки и оплаты работ в конце года. Дискретность, определяемая сроками, соответствующими бюджетному законодательству, противоречит технологической последовательности и скорости выполнения работ и влияет на увеличение расходов. Любое необоснованное ускорение работ требует дополнительных экономически неэффективных затрат.

Проблемы также проявляются в ограничениях бюджетного финансирования, связанного с величиной авансов, и зависимостью государственных заказчиков от поступления бюджетных средств, которое раньше марта, как правило, не происходит.

При внебюджетном финансировании планирование строительных, ремонтных и реставрационных работ может представлять собой единый взаимоувязанный процесс без рассмотренных выше ограничений. Однако на практике разделить строительную отрасль по источникам финансирования невозможно.

Во-первых, вся сметно-договорная база приспособлена под работу с бюджетом, а поскольку альтернативы нет, она используется и при внебюджетном финансировании. Таким образом, механизм взаимоотношений внутри строительной отрасли при внебюджетном финансировании зачастую копирует бюджетный.

Во-вторых, строительные компании, не имеющие бюджетных заказов, все равно имеют среди своих контрагентов организации, работающие с бюджетом, и вынуждены приспособливаться под их правила.

В-третьих, в настоящее время набирает обороты процесс использования смешанных источников финансирования, где соблюдаются бюджетные правила, например, государственно-частное партнерство.

Изложенные выше обстоятельства способствуют проявлению среди работающих в строительной отрасли не самых лучших человеческих качеств. В связи с этим отношение общественности к ней чаще всего неодобрительное. Ее небезосновательно считают особо коррумпированной. Поскольку более 50% всех расходов, направляемых на капитальные вложения, приходится именно на строительство, объемы денежных потоков здесь относительно высоки, но при этом мало-прозрачны. Возможность манипулирования ценами и высокий объем спекулятивных сделок создают благоприятную почву для получения «легких денег».

При этом важно отметить, что денежные потери, возникающие из-за «человеческого фактора», связаны не только с коррупцией, но и с низкой производительностью труда, некомпетентностью, халатностью, саботажем и т.п.

Процесс поразили практически всех работников, занятых в строительстве.

Взаимоотношения внутри подрядных организаций имеют собственную специфику. Заработная плата здесь выплачивается из собственных или заемных средств, т.е. внебюджетных источников. Независимо от того, вся ее часть платится официально или нет, подчиненные не считают за преступление уклонение от налогов, а воспринимают его как экономию работодателя.

Однако большинство работников здесь чаще старается не ограничиваться только заработной платой. Сотрудники подрядных организаций, отвечающие за определенное направление деятельности, предпринимают попытки привлекать субподрядные организации, поставщиков, рабочую силу, в которых лично заинтересованы. Таким образом, в большинстве строительных организаций хищения могут осуществлять бригадиры, прорабы, снабженцы, начальники участков, менеджеры и т.п. Все это увеличивает цену строительной продукции.

Те работники, которые не имеют возможности получить дополнительный заработок, чаще всего не выполняют надлежащим образом свои должностные обязанности путем использования рабочего времени в личных целях. Сюда добавляется еще и их низкая квалификация. Это влияет на сроки и качество строительной продукции.

Далее приводятся причины, представляющие собой последовательное описание неуправляемого увеличения реальной себестоимости работ. В данных обстоятельствах она может увеличиваться по принципу «снежного кома», из-за следующих потерь.

А. Потери при необоснованном возрастании заработной платы рабочих.

В настоящее время лишь небольшое количество организаций, которое неуклонно сокращается, может себе позволить иметь рабочих у себя в штате и платить налоги. Как правило, это крупные специализированные компании. У них официальная заработная плата, качество работы высокое, а экономически необоснованные завышения по данным выплатам встречаются крайне редко. Остальные вынуждены брать рабочих по договорам подряда, а в большинстве случаев без всякого договора. Среднестатистические строительные организации – добропорядочные плательщики налога на доходы с физических лиц и платежей во внебюджетные фонды обычно не выдерживают рыночной конкуренции по затратам.

При этом что разброс цен на труд очень большой, дороже не значит лучше. Общий объем заработной платы стал сейчас стихийной величиной, которая зачастую определяется только по факту после сдачи объекта и совершенно не соответствует изначальным цифрам, о которых договаривались с рабочими. Рабочие изначально договариваются об одной цене, а затем пытаются увеличить ее, прикрываясь дополнительными работами. Объясняется это тем, что современные рабочие несколько не отличаются своими спекулятивными способностями от практикующих предпринимателей.

В конце 1990-х гг. рабочие из ближнего зарубежья активно привлекались российскими строительными организациями. В течение нескольких месяцев они получали минимально необходимые навыки работы, обеспечивая качество, не сильно уступающее результатам работы своих российских коллег, которых становилось все меньше. Постепенно количество российских рабочих значительно сократилось в связи с демографической ситуацией и частичным переходом их в строительную отрасль уже в качестве предпринимателей. В настоящее время подавляющее большинство рабочей силы в строительстве представлено выходцами из ближнего зарубежья (в основном Средней Азии). Однако за 10 лет методы их работы и качество сильно изменились в худшую сторону. Так, для работодателей поиск необходимой бригады превратился в лотерею. Найти людей, которые бы качественно сделали работу, стало крайне затруднительно. Выходцы из ближнего зарубежья четко переняли мошеннический стиль работы отрасли. Важно подчеркнуть, что сейчас работодатели вынуждены уже думать не о значительной экономии, как в 1990-е гг., а о сделанной работе, которую можно как-то сдать заказчику. Несмотря на огромное предложение рабочей силы из ближнего зарубежья, реальных исполнителей очень мало. Большинство из них посредники (хотя работодателю они обычно представляются как рабочие или бригадиры), знающие русский язык и организующие приезд своих соотечественников в Россию. Те, в свою очередь, не имеют нужной квалификации, не знают языка, но с большими амбициями. Договариваться работодателю приходится именно с посредниками, а не с рабочими. Качество работ обычно в таких случаях неудовлетворительное, сроки никогда не соблюдаются, но постоянно требуются наличные деньги («на еду», «на проезд» и т.п.). Работа зачастую не доделывается до конца. Работодателя не устраивает качество, а посредник начинает требовать намного больше денег, чем договаривались раньше, обосновывая это различными дополнительными работами. Происходит разрыв отношений между российским работодателем и посредником. Как правило, взяв частичную оплату или аванс, такой посредник обычно уходит, не заплатив своим землякам. Те в свою очередь воруют инструмент, инвентарь, материалы и также исчезают, перенимая на будущее опыт предприимчивых земляков. Доделка работ с плохим качеством стоит уже дороже в разы. Тем более что на следующих этапах также велика вероятность натолкнуться на аналогичных посредников, приняв их за профессиональную бригаду.

Крупные и средние компании, имеющие пакет заказов на ближайшую перспективу, стараются иметь дело с проверенными рабочими, которые успели получить опыт проведения работ, но не ушли в посредники. Такой процесс может происходить, пока заказы не увеличатся (тогда при поиске новой рабочей силы придется столкнуться с посредниками) или не уменьшатся (тогда рабочие уйдут).

Существующие профессиональные бригады или самостоятельно практикующие высококвалифицированные рабочие – большая редкость. Хорошо зарекомендовав себя, они начинают получать больший объем заказов. Для его покрытия они нанимают к себе других рабочих, превращаясь в посредников и спекулянтов. Общее качество работы бригады после этого становится значительно хуже, объем заказов начинает уменьшаться, портится изначальная репутация. Однако, почувствовав вкус работы предпринимателя, многие не уходят обратно в рабочие, а охотятся за крупным заказом, придавая еще больший спекулятивный ажиотаж строительной отрасли.

Профессионализм предпринимателя в плане поиска и выбора рабочей силы в настоящее время очень важен. Для того чтобы быть конкурентоспособным, необходимо постоянно иметь свежую информацию о предложении рабочей силы, уметь на начальном этапе распознавать профессиональные способности бригады и выстраивать с ними финансовые отношения с учетом поправок на перечисленные выше риски.

Исходя из опросов руководителей строительных компаний, в среднем, заранее прогнозируемая заработная плата по факту увеличивается примерно на 30%. Если доля заработной платы составляет около 30–35% от себестоимости, то такое превышение может достигать 10% от последней.

Таким образом:

- при умелой работе строительной организации на покрытие рисков, связанных с оплатой труда рабочих, необходимо резервировать около 10% от общей расчетной величины планируемых затрат;
- при неумелой работе – разрастание затрат приведет к неспособности строительной организации выполнять заказы.

Б. Потери от халатности или воровства прорабов и начальников участка.

Функции прораба или начальника участка могут быть различными в зависимости от возложенных на них полномочий. Важно подчеркнуть, что эти функции может исполнять и сам руководитель



компании. Но полноценным это будет, только если у него один небольшой заказ. При большом количестве заказов понадобится прораб, а если объекты крупные, то на каждый понадобится начальник участка и несколько прорабов.

Если объект большой и на нем имеется начальник участка и несколько прорабов, важно, чтобы они не дублировали функции друг друга.

Начальник участка должен руководить объектом в целом и следить за ним. Это означает руководство прорабами, контроль за ними, организация стройки таким образом, чтобы выполнялся календарный график производства работ. В обязанности начальника участка входят:

- подача в отдел снабжения своевременных заявок на материалы;
- подача в отдел производственно-технического обеспечения запросов на необходимые чертежи и документацию;
- проведение встреч и консультаций с проектировщиками;
- организация исполнения предписаний контролирующих органов;
- организация непрерывного ведения необходимых журналов и, совместно с производственно-техническим отделом, исполнительной документации;
- обеспечение безопасности на объекте и т.п.

Прорабы руководят своими направлениями. Непосредственно организуют рабочие бригады, следят за своевременным выполнением графика и качеством работ на объекте, ежедневно фиксируют выполненный объем работ, включая каждого рабочего, составляют необходимые журналы и документацию, отвечают за технику безопасности и т.п.

Если объект маленький и к тому же это не строительство, а ремонт, все вышеописанные функции прорабов и начальника участка выполняет один человек.

Независимо от того, большой объект или маленький, негативные последствия будут одинаковы.

Первый вариант негативного развития событий может возникнуть по причине халатности. Начальник участка и прорабы не выполняют свои функции, прикрываясь разными причинами.

Если руководитель организации или кадровый менеджер сам находит рабочих и договаривается с ними об оплате за выполненные работы, то прорабы все будут валить на их непрофессионализм (а где взять профессиональных?), а при этом в рабочее время заниматься своими делами, даже находясь на объекте. Они обычно говорят:

«Мы – не ПТУ». Увольнение таких прорабов ничего не дает, им на смену приходят такие же. Начальник участка при этом обычно занимает сторону прорабов, и также не выполняет своих функций. Начинается отставание по срокам, качество становится неудовлетворительным, исполнительную документацию никто не составляет. Смена рабочих бригад, как правило, результата не приносит.

В данном варианте заработная плата начальника участка и прорабов будет экономически неэффективной и ее (вместе с соответствующими налогами и сборами) можно считать чистыми потерями организации. К ним добавится плата за содержание стройки в периоды простоев и затраты на возможные переделки.

Если руководитель организации поручает набор рабочей силы прорабам, ситуация в корне меняется, особенно, если выплата заработной платы рабочим осуществляется через прораба. Прорабы в данном случае воруют часть средств фонда оплаты труда рабочих, который в большинстве случаев – теневой. Если заработная плата официальная и финансирование проходит, минуя прорабов, они находят выход из положения – берут с бригадиров откаты, рисуют в отчетах «мертвых душ» и т.п. Начальник участка обычно вступает в сговор с прорабами.

Объем украденных средств обычно превышает потери, перечисленные в первом варианте. Однако большинство руководителей предпочитают именно этот вариант, так как при нем сроки меньше, а качество лучше. Прорабы и начальники участков становятся частичным подобием субподрядных организаций.

Хотя претензии по составлению исполнительной документации остаются и в данном варианте, руководителям зачастую приходится ее заказывать за деньги задним числом перед сдачей объекта.

В среднем по опросам общие потери от деятельности прорабов и начальников участка также составляют около 10% от себестоимости.

Соответственно, на покрытие рисков, связанных с деятельностью начальников участков и прорабов, необходимо резервировать около 10% от общей расчетной величины планируемых затрат.

**В. Потери от коррумпированности снабженцев.**

Снабжение – одно из самых коррумпированных направлений работы на любом предприятии. Строительство здесь ничем не отличается от других. По проведенным опросам и экспертным оценкам обычно снабженцы получают до 10% откатов закупаемых материалы и изделия.

Учитывая, что доля стоимости материалов составляет более 50% от полной реальной стоимости, потери организации на закупке материалов могут в среднем достигать 5% от данной стоимости.

Соответственно, на покрытие рисков, связанных с деятельностью снабженцев, необходимо резервировать около 5% от общей расчетной величины планируемых затрат.

Г. Потери от низкой производительности труда сотрудников производственно-технического отдела (ПТО).

Поскольку далеко не в каждой строительной компании есть производственно-технический отдел, его функции могут выполнять руководители организаций, прорабы и начальники участков.

Поэтому речь идет о низкой производительности труда в рамках исполнения данных функций. Если это руководитель или прораб, у него может просто не быть времени или нужной квалификации. Если непосредственно сотрудник отдела, то ситуация схожа с подбором кадров проектными организациями – компетентных и работоспособных людей на данную работу найти сложно.

Наиболее часто встречаемые здесь недостатки в работе – это расчет лишних или ненужных материалов, безграмотная обработка проектной и рабочей документации, приводящая к нарушению технологического цикла и простоям в работе, неумение составлять стандартную исполнительную документацию.

Коррупционные действия непосредственно сотрудников производственно-технического отдела, связанные с заключением различных договоров, например, на определенные замеры, лабораторные исследования и т.п., результаты которых необходимы для составления исполнительной документации, могут иметь место, но величина откатов с этих договоров настолько ничтожна, что никак не влияет на финансовые показатели стройки.

Таким образом, потери от этой функции связаны именно с некомпетентностью и низкой производительностью труда работников, а не с коррупцией. Величина таких потерь является основной базой формирования непредвиденных расходов и на практике в разы превосходит плановый показатель. В среднем по статистике общие потери от некачественного исполнения функций производственно-технического отдела могут достигать 15% от полной реальной стоимости.

Соответственно, на покрытие рисков, связанных с деятельностью сотрудников производственно-технического отдела, необходимо резервировать около 15% от общей расчетной величины планируемых затрат.

Д. Потери от работы бухгалтеров и уклонения от уплаты налогов.

Так же как и в предыдущем пункте, они могут возникнуть в результате некомпетентности и низкой производительности труда этих специалистов. Такие потери проявляют себя в случае проверок контрольно-финансовыми органами и могут привести к штрафам. Поскольку проверки бывают не так часто и качество работы сотрудников данных направлений относительно неплохое в связи с большим предложением на рынке труда, потери в среднем здесь будут ничтожны.

Уклонение от уплаты налогов возникает скорее по инициативе руководителя или собственников компании. Однако исполнителями этого процесса являются бухгалтера. В связи с этим условно причислим данные расходы к потерям от работы бухгалтеров. Для уклонения от уплаты налогов предприятия чаще всего прибегают к схемам перечисления денежных средств за фиктивные работы и услуги, получая потом наличные. За такую услугу взимается определенный процент. Кроме того, в случае проверки предприятию также будет необходимо заплатить определенную сумму «для закрытия вопроса».

По оценочным данным, на покрытие рисков, связанных с уклонением от налогообложения, необходимо резервировать около 10% от общей расчетной величины планируемых затрат.

Е. Потери от работы инженеров-сметчиков.

Могут проявлять себя не только в ходе проверок, но и гражданско-правовых разбирательств. Могут быть ошибки с объемами, выбором несоответствующих расценок, индексов, коэффициентов, арифметические ошибки. Все это может обернуться большими денежными взысканиями как со стороны государства, так и со стороны контрагентов. Поскольку ошибки сметчиков достаточно частое явление, среднестатистические потери можно оценить в 5% от себестоимости.

Среди сметчиков возможна и коррупционная составляющая. Так, проверяя сметы субподрядных организаций, сметчик генподрядной организации может пропустить некоторые завышения за соответствующее вознаграждение. Такие потери от коррупционных действий сметчиков на уровне всей отрасли можно также оценить в 5% от себестоимости.

Таким образом, на покрытие рисков, связанных с работой инженеров сметчиков, необходимо резервировать около 10% от общей расчетной величины планируемых затрат.

Ж. Потери от халатности и коррумпированности наемных менеджеров (как правило, заместителей руководителя организации).

Данные потери связаны, в первую очередь, с привлечением подконтрольных им субподрядчиков и поставщиков оборудования, которые с каждого заказа выплачивают им определенный процент (откат). По неформальным опросам такие потери составляют 10% от полной реальной стоимости.

Кроме того, подчиненные им начальники участков и подрядчики также могут платить определенный процент, но он входит в потери по их группе.

Сюда же относится попустительство и слабое выполнение менеджерами своих контрольных функций над подчиненными, приводящее к увеличению всех вышеперечисленных рисков.

Таким образом, на покрытие рисков, связанных с работой наемных менеджеров, необходимо резервировать около 10% от общей расчетной величины планируемых затрат.

Суммарное влияние всех вышеназванных потерь на себестоимость приведено в табл. 3.10.

Таблица 3.10

Потери строительных организаций от проявления  
«человеческого фактора»

Сотрудники организации	Оценка возможных потерь от действия «человеческого фактора», в % от себестоимости			
	Коррупция	Воровство и саботаж	Халатность и низкая производительность труда	ВСЕГО
Рабочие	-	10	-	10
Начальники участков и прорабы	-	10	-	10
Снабженцы	5	-	-	5
Сотрудники ПТО	-	-	15	15
Работники бухгалтерии (уклонение от уплаты налогов, отнесено условно)	-	-	-	10
Инженеры-сметчики	5	-	5	10
Менеджеры	10	-	-	10
<b>ИТОГО</b>				<b>70</b>

В соответствии с табл. 3.10 средние суммарные потери строительной организации от действия «человеческого фактора» составляют 70% от реальной себестоимости. Под реальной себестоимостью в данном варианте понимается величина всех затрат, рассчитанная руководителем компании на основе реальной рыночной стоимости ресурсов (заработная плата рабочих, стоимость материалов, оборудования, инвентаря, накладные расходы и т.п.).

Важно отметить, что величина резервов, необходимых для покрытия всех перечисленных выше потерь, приведена с учетом оптимального контроля руководителя или собственников организации. Оптимальным в данном случае признается тот контроль, который может сдерживать рост таких издержек.

При излишнем контроле, начиная с определенного этапа, повышение его степени стимулирует саботаж работников. В чрезмерном объеме контроль становится неэффективным. Начинаются конфликты с коллективом, провоцирующие массовые увольнения, и, в конечном счете, остановка работ.

Недостаточный или слабый контроль обычно также приводит к росту издержек и распаду организации. Экономия личного времени руководителя на контроль приводит к раздуванию внутренних потерь в разы и невозможности выполнения заказов. Эффективность от привлечения сторонних контролеров низка. Затраты на их содержание не просто не окупаются, а приводят к отрицательным последствиям, поскольку их действия порой обеляют неэффективный и коррупционный процесс в организации.

Рассмотрев причины непроизводительных расходов, влияющих на увеличение реальной себестоимости строительных заказов, проведем анализ величины разницы между выручкой и себестоимостью за минусом налогообложения. Прибылью этот показатель, зачастую называть сложно. Зависит данная величина от взаимоотношений между заказчиками и подрядчиками.

Если руководитель и прочие должностные лица организации-заказчика ничего не берут от подрядной организации и коррупционные отношения отсутствуют, общая прибыль подрядной организации составит не более 10%. Это средняя величина для строительства в условиях здоровой конкуренции.

Если же коррупционная составляющая в их отношениях присутствует, то прибыль подрядной организации зависит, во-первых, от

модели взаимоотношений внутри службы заказчика, во-вторых, от фактической принадлежности подрядной организации должностному лицу (чаще руководителю) организации-заказчика.

В табл. 3.11 рассмотрены 5 наиболее распространенных вариантов возникновения коррупционного дохода как сотрудников организации-заказчика и вышестоящих, так и подрядчика. Также приведены его усредненные величины на основе негласных опросов и анализа. Коррупционный доход подрядчика в данном случае условно будем именовать «сверхприбылью», которая появляется, только если организация-заказчик в лице своих работников вступает с ними в коррупционные отношения. Данная величина является результатом возможности подрядчика получать некоторые рычаги давления на должностных лиц организации-заказчика по причине начала коррупционных отношений между ними. Соответственно прибыль увеличивается на величину «сверхприбыли».

Таблица 3.11

## Варианты появления коррупционного дохода

Показатель	Вариант развития коррупционных отношений				
	1	2	3	4	5
Основная специализация организации-заказчика	Строительная	Строительная	Строительная	Нестроительная	Не строительная
Отношения руководителя организации-заказчика с подчиненными	Делится	Делится	Не делится	Сам получает от подчиненных	Руководитель ничего ни от кого не берет и поэтому сам ни с кем не делится
Отношения руководителя организации-заказчика с вышестоящими	Делится	Делится	Делится	Делится	

Показатель	Вариант развития коррупционных отношений				
	1	2	3	4	5
Отношение к подрядной организации	Фактическая собственность через подставных лиц	Независимая подрядная организация платит процент по договоренности или берет субподрядчиков по рекомендации	Фактическая собственность через подставных лиц	Независимая подрядная организация платит процент по договоренности или берет субподрядчиков по рекомендации	Независимая подрядная организация
Действия подчиненных	Выполняют все поручения руководства	Выполняют все поручения руководства	Возможен саботаж или свои коррупционные схемы	Могут диктовать свои условия руководству	Свои коррупционные схемы
Коррупционный доход в % от выручки (средняя величина)	30	20	10	40	3
в том числе:					
- доля заказчика и вышестоящих	30	10	10	10	3
- «сверхприбыль» подрядной организации	х	10	х	30	-

Наибольшая величина коррупционного дохода по данным табл. 3.11 представлена в четвертом варианте, демонстрирующем отсутствие единоначалия в процессе и, как следствие, возможность развития интриг и «недопонимания» в коллективе организации-заказчика. Подрядчики, как правило, этим умело пользуются.



Наименьшая же величина представлена в пятом варианте, что свидетельствует о значительном снижении коррупции в организациях, где первые лица не подвержены этому влиянию.

В заключение данного параграфа важно отметить следующее:

1) Строительная отрасль превращена в спекулятивную, в связи с чем ее деятельность сопряжена со значительным необоснованным увеличением затрат, сроков выполнения работ и снижением их качества, вплоть до неполучения инвестором желаемого результата.

2) К негативным факторам, усугубляющим ситуацию в отрасли, относятся:

- действующая система «раздвоенного» ценообразования на строительном рынке, где одновременно существуют системы номинального (в рамках действующей сметно-нормативной базы) и реального (в рамках рыночных цен) определения цены;

- высокая зависимость от результатов деятельности проектных организаций, которая оставляет желать лучшего;

- ограничения бюджетного законодательства, связанные с несовершенством системы государственного заказа, обязательной приемкой работ в конце года с целью закрытия финансирования, ограничением величины авансов.

3) Величина реальной себестоимости увеличивается за счет потерь от негативных проявлений человеческого фактора в строительных организациях в среднем на 70%. На данную величину руководители обычно делают поправку, негласно распределяя ее между позициями сметы. В случае если имеет место коррупционный доход, который в среднем составляет от 3 до 40% от выручки, смета также корректируется в большую сторону.

Учитывая данные величины, можно говорить, что стоимость строительных и ремонтных работ в среднем по отрасли завышается в два раза.

4) Российский рынок строительных материалов в целом оказывает положительное влияние на строительную отрасль. Хотя доля иностранных производителей все еще достаточно велика.

### **3.5. Специфика участия машиностроения в формировании инвестиционных расходов**

В данном параграфе рассматриваются капитальные приобретения (оборудование), включенные в состав технологической структуры инвестиций в основные средства (основной капитал). Их доля в

общей структуре последних составляет около одной трети. Данная отрасль также оказывает влияние на инвестиционный процесс в части непосредственного производства инвестиционной продукции и формирования инвестиционных расходов. Хотя в целом уровень воздействия данной отрасли на общий объем инвестиций несколько ниже строительной. Причиной является ее меньший удельный вес в общей структуре капитальных вложений.

У данной отрасли есть как преимущества, так и недостатки.

По сравнению со строительством, преимущества заключаются в том, что:

- планируемые инвестиционные затраты здесь, как правило, соответствуют фактическим;
- готовая продукция обычно отвечает изначальным требованиям по качественным и (или) количественным характеристикам.

Недостатки в работе машиностроения связаны, в первую очередь, с глубочайшим кризисом всей обрабатывающей промышленности. Его причины и возможные сценарии преодоления будут рассмотрены в следующих главах.

По степени влияния на инвестиционный процесс можно выделить следующие недостатки:

- слабая конкурентоспособность большинства предприятий отрасли и, как следствие, высокая доля импорта, развивающая спекуляцию на отечественном рынке;
- более высокая, по сравнению со строительством, зависимость от результатов деятельности проектных организаций.

Преимущества делают инвестиционный проект более предсказуемым с точки зрения затрат, недостатки же, наоборот, дополняют инвестиционный проект новыми рисками.

В связи с этим предстоит выяснить, при каких условиях проявляются преимущества машиностроения, а при каких – недостатки.

Для анализа данной ситуации рассмотрим современную специфику участия машиностроения в инвестиционном процессе.

Машиностроение является основой промышленного потенциала любой страны. Отрасли, входящие в машиностроительный комплекс, классифицируются по различным критериям, где основными являются наукоемкость, трудоемкость, металлоемкость, а также направления деятельности, для которых изготавливается продукция. Большинство продукции машиностроения относится к основным средствам. Важно отметить, что одна и та же продукция может быть предназначена как для инвестиций, так и текущих потребительских целей. Например, автомобиль является продукцией машиностроения и основным сред-

ством, но может быть приобретен для личных целей, что не будет инвестицией.

В данном варианте машиностроение рассматривается только в части производства продукции для инвестиционных целей. В связи с этим приведем классификацию не самой отрасли, а ее продукции, по формам участия в инвестиционном процессе. Такая классификация весьма условна. В производстве одного вида оборудования могут быть задействованы несколько предприятий. Несмотря на то, что одни выпускают готовые средства производства, а другие – только комплектующие, в данном исследовании целесообразно включить их в одну группу, поскольку каждый является участником одной технологической цепочки.

Продукцию машиностроения можно условно подразделить на 4 группы:

- 1) технологическое оборудование;
- 2) оборудование, включаемое в состав инженерных систем для функционирования зданий и сооружений;
- 3) транспортные средства;
- 4) прочее оборудование.

Для более точной характеристики выделенных групп рассмотрим структуру капитальных вложений по отраслям. Такая структура представлена в табл. 3.12.

Таблица 3.12

Видовая структура основных фондов коммерческих организаций по видам экономической деятельности на конец 2010 г. (по полной учетной стоимости; процентов)<sup>43</sup>

Показатель	Здания	Сооружения	Машины и оборудование	Транспортные средства	Прочие виды основных фондов
1	2	3	4	5	6
<b>Всего</b>	<b>15,0</b>	<b>50,7</b>	<b>26,9</b>	<b>5,4</b>	<b>2,0</b>
в том числе по видам экономической деятельности:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	32,1	10,0	41,3	6,7	9,9

<sup>43</sup> Инвестиции в России – 2011 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_56/IssWWW.exe/Stg/05-06.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_56/IssWWW.exe/Stg/05-06.htm)

Окончание табл. 3.12

Показатель	Здания	Сооружения	Машины и оборудование	Транспортные средства	Прочие виды основных фондов
1	2	3	4	5	6
рыболовство, рыбководство	7,8	8,0	45,9	36,7	1,6
добыча полезных ископаемых	7,7	66,6	22,1	2,8	0,8
обрабатывающие производства	25,5	13,1	55,3	3,6	2,5
строительство	23,3	13,7	41,9	18,6	2,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7,3	77,8	13,1	0,7	1,1
гостиницы и рестораны	58,8	5,5	19,3	2,4	14,0
транспорт и связь	8,3	56,1	21,8	12,9	0,9
финансовая деятельность	48,0	4,2	27,5	15,0	5,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	41,1	19,1	28,2	6,0	5,6
из них научные исследования и разработки	38,8	6,4	42,9	3,5	8,4
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	48,5	23,5	16,4	8,3	3,3
образование	63,3	4,1	16,9	5,7	10,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	54,1	9,8	24,8	5,1	6,2
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	21,1	26,3	21,9	20,1	10,6

Исходя из табл. 3.12 оборудование, входящее в *первую* группу, представлено в графе 4. Технологическое оборудование является атрибутом технологического процесса, характеризующего функциональное назначение инвестиционного проекта. Оно может иметь как основные (решающие) функции в технологической последовательности, так и вспомогательные или дублирующие (например, лифт и мусоропровод в некоторых жилых зданиях).

Доля машин и оборудования в обрабатывающих производствах намного выше, чем в гражданских зданиях и объектах добывающей промышленности. Если основной задачей инвестиционного проекта является размещение оборудования, то для уменьшения рисков можно предусмотреть минимальные архитектурные требования к вновь построенному зданию, вплоть до быстровозводимых ангаров. Более того, во время войны заводы вообще монтировали под открытым небом, и они работали, обеспечивая потребности фронта.

В связи с этим технологическое оборудование обрабатывающей промышленности в основной своей массе характеризуется низкой зависимостью от деятельности строителей.

Несомненно, что качество построенного или отреконструированного здания может не подойти для установки оборудования. Но такие риски более актуальны только тогда, когда оборудование не является решающей частью всей технологической цепочки и играет меньшую роль, чем расположение и планировка помещений. Однако по статистике доля таких производств в обрабатывающей промышленности намного ниже.

Таким образом, машиностроительные отрасли могут создавать сами себя с минимальными строительными рисками. Причины отсутствия такого механизма в современной России будут рассматриваться в следующих главах.

Непромышленные отрасли, имеющие в основной своей массе гражданские здания, а также добывающая промышленность всецело подвержены строительным рискам.

Добывающая промышленность имеет худшую структуру, поскольку зависит от строительства сооружений, что сопряжено со строительными рисками.

Для гражданских зданий технологическое оборудование не играет решающей роли в общей стоимости. Поэтому строительные риски здесь самые высокие.

При этом технология – это основа любого инвестиционного проекта, как промышленного, так и гражданского строительства. Процесс проектирования начинается именно с технологической части, а уже затем составляется раздел «Архитектурные решения» и прочие разделы и подразделы.

У гражданских зданий технологическая часть гораздо меньше, чем у промышленных. Так, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16.02.2008 № 87 "О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию" в описании подраздела «Технологические решения» только три подпункта «е», «к» и «н» посвящены всем видам зданий, включая гражданские. Подпункт «е» предусматривает обоснование в проектно-сметной документации количества и типов вспомогательного оборудования, в том числе грузоподъемного оборудования, транспортных средств и механизмов. Помимо транспортного и грузоподъемного оборудования, имеющегося практически в любом новом здании, сюда включается оборудование, соответствующее определенной технологии. Например, специальное медицинское оборудование для больниц, сценическое оборудование для театров и т.п. Подпункт «к» предусматривает указание перечня мероприятий, обеспечивающих соблюдение требований по охране труда при эксплуатации объектов. Подпункт «н» предусматривает перечень мероприятий по предотвращению (сокращению) выбросов и сбросов вредных веществ в окружающую среду.

Требования к объектам производственного назначения в описании данного подраздела намного шире. Сюда, кроме вышеизложенного, относятся требования об обязательном включении в проектно-сметную документацию:

- сведений о производственной программе и номенклатуре продукции,
- характеристики принятой технологической схемы производства в целом и характеристики отдельных параметров технологического процесса,
- требований к организации производства,
- данных о трудоемкости изготовления продукции,
- обоснования потребности в основных видах ресурсов для технологических нужд,
- описания источников поступления сырья и материалов,
- описания требований к параметрам и качественным характеристикам продукции,

- обоснований показателей и характеристик (на основе сравнительного анализа) принятых технологических процессов и оборудования,
- перечня мероприятий по обеспечению выполнения требований, предъявляемых к техническим устройствам,
- сведений об оборудовании, зданиям, строениям и сооружениям на опасных производственных объектах, сведений о наличии сертификатов соответствия требованиям промышленной безопасности и разрешений на применение используемого на подземных горных работах технологического оборудования и технических устройств (при необходимости),
- сведений о расчетной численности, профессионально-квалификационном составе работников с распределением по группам производственных процессов, числе рабочих мест и их оснащенности, описания автоматизированных систем, используемых в производственном процессе,
- результатов расчетов о количестве и составе вредных выбросов в атмосферу и сбросов в водные источники (по отдельным цехам, производственным сооружениям),
- сведений о виде, составе и планируемом объеме отходов производства, подлежащих утилизации и захоронению, с указанием класса опасности отходов,
- принципиальных схем технологических процессов от места поступления сырья и материалов до выпуска готовой продукции,
- технологических планировок по корпусам (цехам) с указанием мест размещения основного технологического оборудования,
- транспортных средств, мест контроля количества и качества сырья и готовой продукции и других мест, схем грузопотоков.

Оборудование, входящее во **вторую** группу, в табл. 3.12 представлено в графах 2 и 3. В графе 2 – оборудование, включаемое в состав инженерных систем для функционирования зданий (внутренние или внутримплощадочные инженерные сети), в графе 3 – сооружений (чаще всего внешние инженерные сети).

В отличие от предыдущей ситуации с технологическим оборудованием, строительные риски присутствуют здесь в полном объеме. Причина этому не в самих машиностроительных отраслях, а, наоборот, в их отсутствии в процессе строительства и монтажа. С момента выхода оборудования с завода оно попадает в строительную отрасль. Там действуют уже правила и, как следствие, недостатки строительства.

Инженерные сети являются неотделимой частью любого здания и большинства сооружений. На каждом объекте строительства (реконструкции) обязательно осуществляется монтаж систем электропитания, водоснабжения, водоотведения, отопления, вентиляция, пожарной сигнализации, тепловых сетей и сетей связи. В большинстве современных зданий устанавливаются системы кондиционирования воздуха, автоматизации, диспетчеризации и прочего оборудования. Система газоснабжения в настоящее время все реже присутствует в новых зданиях (особенно жилых домах) в целях безопасности, но для страны с крупнейшей газодобывающей отраслью она не утратила своей актуальности. На рынке появляются новые виды инженерного оборудования для работы систем газоснабжения, в первую очередь, котельных.

Однако работа с инженерным оборудованием имеет свои особенности. Процесс, охватывающий приобретение оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы, намного сложнее общестроительной части. При этом осуществление строительных и монтажных работ – это единый процесс. Соответственно, при сохранении всех недостатков строительной отрасли, появляются еще и дополнительные проблемы. В связи с этим можно констатировать, что строительные риски даже возрастают за счет негативного фактора, связанного с оборудованием для инженерных систем. Проблемы недостатка квалифицированных кадров и их производительности труда в данной сфере ощутимее, чем в общестроительной части. Для осуществления контроля здесь требуются дополнительные узкопрофильные специалисты, поэтому понадобятся дополнительные затраты инвестора на его осуществление или, при его отсутствии, возможны потери от действий подрядчиков.

Таковыми действиями могут быть:

- приписки и сокрытие выявленных дефектов в процессе монтажа оборудования и пусконаладочных работ;
- подмена комплектующих и самого оборудования на более дешевые экземпляры;
- несоблюдение сроков монтажа внешних инженерных сетей, указанных в технических условиях, зачастую влекущее изменение изначальных требований компаний монополистов, приводящее к значительному удорожанию стройки.

Из-за множества посредников разрыв между машиностроительными отраслями и фактически действующими монтажниками и наладчиками оборудования усиливает спекулятивную составляющую.



Это влечет за собой задержку сроков поставки и увеличение цены оборудования. Особенно учитывая, что основная его часть поступает из-за рубежа. Зачастую, сроки строительства (реконструкции) срываются именно в связи с задержками при поставке, связанными с попытками посредников сэкономить таможенные выплаты любым способом.

Отечественные машиностроительные отрасли в настоящее время мало задействованы в производстве оборудования для инженерных систем. Подавляющее большинство присутствующих на отечественном рынке продавцов оборудования – дилеры и представители зарубежных производителей.

Таким образом, главной причиной дополнительных строительных рисков является высокая спекулятивная составляющая в процессе следования инженерного оборудования от предприятия-изготовителя до конечного потребителя с учетом всех монтажных и пусконаладочных работ.

Исходя из табл. 3.12 оборудование, входящее в *третью* группу, представлено в графах 5 и 6. Очевидно, что приобретение транспортных средств (оборудования, представленного в графе 5 данной таблицы) осуществляется вне зависимости от отраслевой принадлежности практически без строительных рисков. Удельный вес «прочих видов основных фондов», представленных в графе 6, для большинства отраслей незначителен. В основном здесь представлены земельные участки, пастбища и т.п. Зависимость от строительных рисков здесь также отсутствует.

Исходя из вышеизложенного очевидно, что:

- строительные риски в проекте уменьшаются при инвестировании в технологическое оборудование и транспортные средства, а также увеличении реального участия машиностроительных отраслей;
- строительные риски возрастают при инвестировании в оборудование для инженерных систем.

Поэтому в тех направлениях, где доля капитальных приобретений в виде технологического оборудования и транспортных средств выше, чем доля капитальных работ, возможно уменьшение строительных рисков. Соответственно, при повышении доли капитальных приобретений строительные риски должны снижаться.

В табл. 3.13 показана доля капитальных приобретений в зависимости от направления инвестирования в основные средства.

Таблица 3.13

Структура инвестиций в основной капитал по направлениям в 2010 г.  
(в фактически действовавших ценах)<sup>44</sup>

Показатель	Новое строительство		Модернизация и реконструкция		Приобретение новых основных средств	
	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу
<b>Инвестиции в основной капитал – всего</b>	<b>4047,7</b>	<b>100</b>	<b>1244,8</b>	<b>100</b>	<b>1332,5</b>	<b>100</b>
в том числе:						
жилища	370,4	9,2	6,4	0,5	2,8	0,2
здания (кроме жилых) и сооружения	2667,3	65,9	790,3	63,5	91,6	6,9
машины, оборудование, транспортные средства	600,7	14,8	413,8	33,2	1198,3	89,9
Прочие	409,3	10,1	34,3	2,8	39,8	3,0

Исходя из статистических данных, указанных в табл. 3.13, доля капитальных приобретений является достаточно высокой только в случае приобретения новых основных средств (89,9%). Доля капитальных работ здесь настолько низка, что недостатки строительной отрасли практически не оказывают негативного влияния на инвестиционный процесс. Этот факт находит свое отражение и в реальной практике финансирования текущей деятельности инвестиционных отраслей. Предприниматели, имеющие свободные финансовые ресурсы и желающие получить доход непосредственно от осуществления инвестиционно-строительной деятельности, отдадут предпочтение тем подрядам, где участие машиностроительных предприятий свыше 80%. На долю строителей остается совсем небольшая часть работы (чаще всего, вспомогательной), в связи с чем оказать решающее негативное влияние на весь проект они не могут. Однако «приобретение

<sup>44</sup> Инвестиции в России – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_56/IssWWW.exe/Stg/02-05.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_56/IssWWW.exe/Stg/02-05.htm)

новых основных средств» в общей структуре инвестиций в основной капитал составляет только пятую часть.

Доля же нового строительства, модернизации и реконструкции в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет около 80%. Ситуация с оборудованием здесь кардинально отличается. При новом строительстве доля капитальных приобретений составляет только 14,8%, при модернизации и реконструкции – 33,2%. Этих значений недостаточно для минимизации строительных рисков.

Таким образом, в настоящее время положительное влияние машиностроительных отраслей на процесс снижения строительных рисков незначительное. Причиной является низкая доля капитальных приобретений в общей величине инвестиций в основной капитал.

Таким образом, важно отметить следующее:

1) Выполнение заказов в заводских условиях, даже на устаревшем оборудовании, как правило, гарантирует соответствие фактических расходов и качества продукции изначально заданным параметрам.

2) Машиностроение оказывает положительное влияние на инвестиционный процесс при условии минимизации участия строительной отрасли.

3) При доминировании общестроительных работ в инвестиционном проекте увеличивается разрыв спекулятивного характера между предприятиями (особенно зарубежными), непосредственно производящими инженерное оборудование, и подрядными организациями, что приводит к дополнительным рискам.

4) Специфика заводской работы, заключающейся в высоком уровне механизации, автоматизации и поточности, позволяет снизить негативные проявления человеческого фактора за счет его высокой зависимости от машинной организации производства.

В заключение главы 3 можно сделать следующие выводы:

1. Расходная часть всех инвестиционных проектов и, как следствие, их дальнейшая судьба фактически зависит от работы инвестиционных отраслей, куда входят проектные и строительные организации и подразделения, машиностроительный комплекс, экспертные и согласующие инстанции.

2. Для придания инвестициям в основные средства инновационного характера необходимо участие науки. В связи с этим научные организации также включены в состав инвестиционных отраслей.

3. Широкомасштабные инвестиции в основные средства инновационного характера возможны только в случае развитой научно-

производственной интеграции. Основным связующим звеном между наукой и производством в данном случае должны быть специализированные конструкторские бюро, которые в отличие от обычных проектных организаций должны иметь направленность на внедрение новых достижений.

4. По причине распада отечественной отраслевой науки широкомасштабные инвестиции в основные средства инновационного характера в настоящее время не осуществляются. Действующие инновационные проекты в космической, атомной, медицинской промышленности, а также военно-промышленном комплексе составляют незначительную часть в общем объеме инвестиций. Их положительное влияние на экономику в целом пока мало заметно.

5. Точное планирование инвестиционных расходов невозможно в силу слабой предсказуемости фактической цены, сроков и результата, обусловленной состоянием проектной и строительной отраслей. В связи с этим инвесторы вынуждены рисковать своими средствами не только в плане правильно выбранной идеи относительно будущих доходов, но и нести риски в процессе проектирования, строительства и сдачи объекта в эксплуатацию.

6. Неудовлетворительное качество работы проектных и строительных отраслей обусловлено как объективными, так и субъективными причинами. К объективным причинам относится специфика работы строительной отрасли, мало зависящая от уровня механизации, автоматизации и поточности строительного производства, и сильно зависящая от человеческого фактора, что характерно и для проектирования. К субъективным причинам относится весь комплекс негативных проявлений человеческого фактора, который в настоящее время и в существующих экономических условиях превратил обе отрасли в спекулятивные.

7. Инвестиционные проекты, где доля машиностроительной продукции преобладает над общестроительными работами, отличаются большей предсказуемостью и эффективностью по причине поточности производства и соответствующей специфике финансирования.

8. Более эффективная работа машиностроения в качестве инвестиционной отрасли по сравнению со строительством объясняется наличием машинной организации производства, вытесняющей негативные проявления человеческого фактора.

## ГЛАВА 4. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

### 4.1. Оценка привлекательности инвестиционных предложений

Для измерения коммерческой эффективности и привлекательности инвестиционных проектов последние полвека во всем мире используются четыре основных показателя.

1. Чистый дисконтированный доход (NPV), который представляет собой разницу между планируемыми будущими доходами за весь срок реализации проекта, приведенными к единой стоимости с помощью ставки дисконтирования, и всеми расходами, исчисленными с учетом инфляционных потерь. Если  $NPV > 0$ , то инвестиционный проект считается привлекательным. При этом изначально ставка дисконтирования должна представлять собой средневзвешенную цену капитала, исчисленную по модели WACC. В российской практике ставку дисконтирования чаще всего исчисляют с учетом прогнозируемой инфляции, ставки ссудного процента, упущенных возможностей и рисков.

2. Срок окупаемости (PP) представляет собой расчет срока, за который все вложения инвестора будут полностью покрыты за счет доходов от проекта. Если PP меньше планируемого срока реализации проекта, то инвестиционный проект считается привлекательным.

3. Индекс рентабельности (PI) представляет собой показатель, идентичный NPV, но не в абсолютном, а в относительном выражении. Из тех же величин, по которым исчисляется NPV, здесь исчисляется не разница, а отношение – величина доходов делится на величину расходов. Для привлекательности инвестиционного проекта PI должен быть больше единицы.

4. Внутренняя норма доходности (IRR) представляет собой процентную величину, при которой  $NPV = 0$ . В различной литературе его называют рентабельностью инвестиций, показателем максимального уровня инвестиционных затрат, внутренней нормой прибыли, внутренней нормой рентабельности. Для привлекательности инвестиционного проекта IRR должен быть выше ставки дисконтирования. По своей сути он является неким барьером, показывающим предел повышения ставки дисконтирования, после которого проект будет неэффективным.

Работа данных показателей проверена временем, и, как правило, если значения их всех соответствуют требуемым условиям, инвестиционные проекты должны быть эффективными и привлекательными на практике.

Перечень показателей для оценки эффективности инвестиционных проектов не ограничивается данным списком. В зависимости от методики анализа сюда могут быть включены дополнительные показатели. Также существует масса вариантов модификации перечисленных показателей в зависимости от структуры источников финансирования, частоты смены отрицательных и положительных разниц между доходами и расходами и т.п. Результат оценки, основанный на перечисленных показателях, от этого принципиально не меняется. Дополнительные расчеты могут осуществляться, если требуется сравнительный анализ нескольких инвестиционных проектов с одинаковыми значениями приведенных показателей.

Таким образом, применение данных показателей необходимо для ответа на вопрос – эффективен инвестиционный проект или нет. Однако для точности полученных значений требуется достоверная исходная информация, на основании которой будет происходить расчет. Именно нехватка такой информации в современных условиях снижает надежность любых применяемых методик оценки эффективности инвестиционных проектов, включая приведенные показатели.

Важнейшей исходной информацией являются инвестиционные расходы и доходы от реализации проекта.

Инвестиции в основные средства предполагают расходы капитального характера. В зависимости от вида инвестирования меняется структура инвестиционных расходов, и, как следствие, их достоверность.

Так, самыми предсказуемыми являются инвестиционные расходы на поддержание мощности, связанные с заменой вышедшего из строя оборудования. Основную часть расходов здесь занимают капитальные приобретения, связанные с закупкой необходимого оборудования и запасных частей. Как было отмечено в главе 2, плановые значения таких инвестиционных расходов практически полностью совпадают с фактическими, что делает информацию достоверной.

Таковыми же предсказуемыми являются и планируемые доходы от реализации инвестиционных проектов по поддержанию мощности. Это объясняется тем, что такие проекты проводятся на действующих предприятиях с имеющимся портфелем заказов. Замена оборудования

осуществляется как раз под планируемые доходы. Это происходит, когда прежнее оборудование уже не позволяет предприятию выпускать продукцию и осуществлять реализацию.

Таким образом, достоверность исходной информации в инвестиционных проектах по поддержанию мощности, как по расходам, так и по доходам, обычно высокая. Если значения показателей эффективности, рассчитанные на основании такой информации, соответствуют указанным выше критериям, то проект является привлекательным, и его целесообразно осуществлять.

Однако, как показано в табл. 3.13, удельный вес таких проектов в общем объеме инвестиций в основные средства не превышает 20% (графа «Приобретение новых основных средств»). Ввиду этого износ и старение основных фондов в промышленности близки к катастрофическим значениям. Этому есть две причины.

Во-первых, по таким проектам ограничено инвестиционное предложение. Они доступны только для очень узкого круга инвесторов, чаще всего собственников предприятий, занимающихся поддержанием мощности.

Во-вторых, низкая инвестиционная активность собственников предприятий по поддержанию их мощности, которая объясняется двумя факторами:

- снижение конкурентоспособности и, как следствие, рентабельности ряда предприятий, в связи с чем собственники стараются скорее продать такое предприятие или его имущество, нежели поддерживать;

- большинство действующих предприятий не создавалось их собственниками, а было приобретено в 1990-е гг. в ходе приватизации. Такие собственники заинтересованы выжать из них максимально возможные доходы, не заботясь о поддержании мощностей. Учитывая, что на протяжении нескольких десятков лет они были ведущими предпринимателями, не умея при этом ничего создавать, сформировалась общая спекулятивная культура поведения бизнеса, направленная на покупку объекта по минимальной цене, вплоть до рейдерства и коррупции, выжимку из него всех возможных ресурсов с последующим избавлением, как от неликвида.

Данный вид инвестиций является характеристикой простого воспроизводства основных фондов, которое само по себе не увеличивается в зависимости от масштабности инвестиций и количества инвесторов. Однако в России за последние 20 лет оно значительно уменьшилось, и потребность в изменении ситуации остро назрела.

Действующие собственники уже не станут и не смогут увеличивать объемы инвестиций в поддержание мощности своих предприятий, доведенных ими до разорения. Здесь нужны реанимационные меры в виде реконструкции и перевооружения, но никак не поддержания мощности.

Если говорить в рамках теории, то, как было отмечено выше, увеличение инвестиций в поддержание мощности невозможно ввиду их особенностей. Такие инвестиционные проекты вторичны по своей сути. Для их осуществления нужно иметь действующее предприятие, а оно, в свою очередь, может быть создано только посредством нового строительства или реконструкции. Покупка действующего предприятия, если только она не носит спекулятивных целей, почти аналогична новому строительству, так как его все равно когда-то создавали, и приобретение будет являться лишь способом смены инвестора.

Соответственно, увеличение инвестиционного предложения по таким проектам в существующих условиях возможно только путем повышения инвестиционной активности по новым проектам. При этом причины низкого инвестиционного предложения проектов по поддержанию мощности в настоящий момент остается связать с недостаточной активностью инвесторов в создании новых предприятий или модернизации действующих.

В табл. 3.13 модернизация, реконструкция и новое строительство занимают 80% от общего объема инвестиций в основные средства. Но сам общий объем инвестиций далек от реальных потребностей экономики, в первую очередь, из-за низкого инвестирования в техническое перевооружение, реконструкцию и новое строительство.

Данные виды инвестирования относятся к расширенному воспроизводству и их объемы, теоретически, по своей природе должны ежегодно возрастать. Существующие темпы роста обусловлены ценами на энергоносители на мировых рынках, а не инвестиционной активностью. К тому же они ежегодно замедляются.

Проблемы по данным видам инвестирования начинаются с инвестиционных расходов. Инвестиционные расходы на техническое перевооружение, реконструкцию и новое строительство являются слабо предсказуемыми.

Основным способом расчета таких расходов является составление сметы. В главе 3 было отмечено, что в существующих условиях проблематично достигать высокой точности смет, особенно если доля капитальных работ выше доли капитальных приобретений. В связи с



этим приходится закладывать высокие резервы на покрытие возможных рисков, которые увеличивают итог сметы в разы. Если же такие резервы не заложены, под сомнение может быть поставлен сам инвестиционный проект, что, например, часто происходит на практике путем отсеивания инвесторами непроработанных с этой точки зрения бизнес-планов.

По причине чрезвычайно высоких инвестиционных расходов приходится искать проекты со сверхдоходами. Сделать это чрезвычайно сложно, а в подавляющем большинстве сфер деятельности невозможно.

Наиболее привлекательным инвестиционным предложением является создание и развитие инвестиционных проектов базовых отраслей шестого технологического уклада, о котором шла речь в главе 2. Однако в настоящий момент на отечественном рынке инвестиционных проектов для бизнеса это невозможно. Имеется два непреодолимых препятствия:

1) необходимые для реализации таких проектов научные исследования и непредсказуемость их результатов увеличат инвестиционные расходы настолько, что они станут высокорискованными и непривлекательными для бизнеса вне зависимости от возможных сверхдоходов;

2) ввиду существующего состояния науки, подробно изложенного в главе 3, проводить такие исследования для бизнеса просто никому.

То же самое касается других инвестиционных проектов, которые требуют для своей реализации проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

Таким образом, инвестиции в основные средства инновационного характера для бизнеса в настоящее время невозможны.

Среди инвестиций, осуществляемых без научной составляющей, особо эффективными и прибыльными все равно остаются новаторские проекты. Они имеют не классическую научную составляющую, а используют новые производственные, рационализаторские и маркетинговые идеи. Такие новаторские проекты в области капитальных вложений также пока редки для российских предпринимателей, которые относят их к высокорискованным. Новаторство встречается в сфере информационных технологий и услуг, но большинство инвестиционных проектов здесь не носит капитального характера, а является инвестициями в нематериальные активы или оборотные средства.

В настоящее время объемы инвестиций в основные средства в виде технического перевооружения, реконструкции и нового строительства ниже объемов финансовых инвестиций более чем в 10 раз. Такие данные свидетельствуют о низкой привлекательности практически всех инвестиционных проектов в форме капитальных вложений.

Большинство предлагаемых инвестиционных проектов в основные средства не соответствуют критериям эффективности приведенной выше оценки. Возможные риски настолько увеличивают ставку дисконтирования, что планируемые расходы значительно превосходят ожидаемые доходы. В связи с этим инвесторы стараются направлять средства в краткосрочные финансовые вложения.

Те инвесторы, которые все же осуществляют инвестиции в основные средства, чаще всего хорошо осведомлены о той сфере, которой они занимаются. Информация о планируемых доходах, расходах и возможных рисках им соответственно более доступна. Применение необходимых математических расчетов позволяет произвести достаточно точную оценку.

Инвестиционные проекты, оцененные как эффективные и привлекательные, должны отвечать, в первую очередь, критерию законности. Так, Карл Маркс писал: «Обеспечьте 10% прибыли, и капитал согласен на всякое применение; при 20% он становится оживленным; при 50% он готов сломить голову; дайте ему 100% и он попирает ногами все законы; 300% – и нет такого преступления, на которое бы он не отважился».

К последнему можно отнести наркобизнес, нелегальную торговлю оружием и алкогольной продукцией и т.п. Данные виды деятельности являются высокоприбыльными, но запрещены законом, поскольку носят преступный характер. Подавляющее большинство инвесторов не готовы заниматься преступными проектами такой направленности, как в связи с угрозой карательных мер уголовно-исполнительной системы, так и в соответствии с общепринятыми человеческими ценностями, несовместимыми с данными видами деятельности.

Однако существуют проекты, которые имеют неоднозначное толкование с точки зрения законности. В первую очередь это относится к приобретению основных фондов по цене ниже рыночной. Начало данному процессу положила приватизация 1990-х гг. Тогда промышленный комплекс государства перешел в частные руки, по оценкам экспертов, по цене, составляющей около 3% их реальной рыночной стоимости.

На настоящий момент приватизация 1990-х гг. и связанные с ней процессы присвоения государственной собственности официально не признаны преступлением, хотя вызывают большой общественный резонанс и негодование. Более того, все это положило начало существующей культуре ведения бизнеса и осуществления капитальных вложений (если так можно назвать присвоение чужих основных средств в спекулятивных целях). Так, с середины 1990-х гг. начался передел собственности, широко распространилось рейдерство, приобретение государственной собственности по заведомо заниженной цене с помощью коррупционных схем через дачу взяток государственным служащим и т.п. В последние несколько лет такие действия стали уголовно преследоваться в рамках борьбы с коррупцией и рейдерством.

В связи с этим образуется некое несоответствие в юридической оценке действий по приобретению (присвоению) имущества в момент приватизации 1990-х гг. и последующего, продолжающегося до настоящего времени передела частной и присвоения государственной собственности. Последнее официально признано преступным и карается в соответствии с Уголовным кодексом Российской Федерации. Приватизация 1990-х гг., осуждаемая всеми, наоборот законодательно признается правомерной и более того, частная собственность, сформированная в ее итоге, жестко охраняется законом.

Таким образом, сформировался разрыв в понимании одних и тех же процессов, который можно трактовать следующим образом: «Все, что можно было делать в начале 1990-х гг., сейчас запрещено». С одной стороны, то, что сейчас это запрещено, является положительным фактором проводимой государственной политики, поскольку препятствует «беспределу» в бизнесе и противодействует коррупции. С другой стороны, выделилась группа предпринимателей, которая успела получить собственность в начале 1990-х гг., и такая политика им выгодна, так как устраняются потенциальные конкуренты.

В результате образовалась олигархическая группа, которая владеет промышленными активами, созданными в своем большинстве в советское время, и находится в приоритетном положении по отношению ко всем остальным предпринимателям, которые в существующих условиях никогда не смогут сравниться с ними по уровню финансового состояния.

Структура приватизируемой в 1990-х гг. собственности была неоднородной. Самые «предприимчивые» смогли заполучить пред-

приятия сырьевого сектора, которые останутся эффективными пока не исчерпаются природные богатства, менее «удачливым» достались предприятия обрабатывающей промышленности, многие из которых разорились.

В существующих рыночных условиях далеко не все смогли сохранить свою собственность, полученную в результате приватизации, и немногие, из тех, кто сохранил, могут эффективно использовать ее в настоящий момент. По результатам развития промышленного сектора после приватизации постулат о рыночном управлении собственностью, как более эффективном по сравнению с бывшим государственным механизмом, был поставлен под сомнение. Те предприятия обрабатывающей промышленности, которые при государственном управлении активно работали, при новых хозяевах стали неконкурентоспособными. Современная практика показала, что рыночный механизм может быть эффективен только при условии, если собственник сам создал предприятие в конкурентной среде или приобрел его по рыночным ценам для дальнейшего развития, имея при этом опыт создания предприятий и управления ими.

С одной стороны, участники приватизации, именующие себя предпринимателями, никогда ничего не создавшие сами и имеющие цель присвоения чужого имущества для извлечения прибыли от его деятельности или дальнейшей спекулятивной продажи, показали свою полную несостоятельность в качестве рыночных управленцев. С другой стороны, остается открытым вопрос, можно ли вообще сохранить конкурентоспособность предприятий, созданных в советскую эпоху, или создавать новые за счет частного капитала в современных условиях рыночного хозяйствования и открытых рынков.

Как было отмечено в главе 1, объемы инвестиций в основные средства, по сравнению с 1991 г., к концу 1990-х гг. снизились в 5 раз, а в настоящее время рассматриваются инвесторами как высокорискованные и лишаются необходимого финансирования. Развитие реального сектора за счет частных инвестиций в настоящее время ставится многими экспертами под сомнение. Речь идет не столько о нежелании крупных предпринимателей, включая упомянутую олигархическую группу, инвестировать средства в объекты промышленности, сколько об объективной неэффективности большинства проектов. Именно поэтому, когда речь идет о необходимой замене основных фондов, собственники предприятий, зачастую готовы продать их, чтобы получить денежные средства, нежели владеть промышленными

ми активами. Поддерживать эффективность работы многих предприятий с каждым годом становится труднее.

Структура инвестиций повторяет описанную выше приватизационную структуру. В рентабельных отраслях объемы инвестиций в основные средства в денежном выражении больше. Таким образом, к основным факторам инвестиционной активности можно отнести:

- рентабельность готовой продукции;
- размер инвестиционных затрат.

В табл. 4.1 приведены данные о рентабельности готовой продукции по видам экономической деятельности.

Таблица 4.1

Рентабельность продукции организаций по видам  
экономической деятельности, %<sup>45</sup>

Сфера экономической деятельности	2010 г.
<b>Всего</b>	<b>10,0</b>
в том числе по видам деятельности:	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	9,1
Рыболовство, рыбоводство	19,6
Добыча полезных ископаемых	31,9
Обрабатывающие производства	14,8
из них:	
- производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	10,8
- текстильное и швейное производство	5,4
- производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	6,6
- обработка древесины и производство изделий из дерева	3,0
- производство кокса и нефтепродуктов	25,5
- химическое производство	19,2
- металлургическое производство	21,3
- производство готовых металлических изделий	6,1
- производство машин и оборудования	6,9
- производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,1
- производство транспортных средств и оборудования	4,8

<sup>45</sup> Инвестиции в России – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_56/IssWWW.exe/Stg/05-15.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_56/IssWWW.exe/Stg/05-15.htm)

Окончание табл. 4.1

Сфера экономической деятельности	2010 г.
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7,1
Строительство	4,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	8,3
Гостиницы и рестораны	6,2
Транспорт и связь	13,5
в том числе связь	27,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9,3
Образование	6,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	5,6

Из табл. 4.1 видно, что самыми рентабельными являются отрасли добывающей промышленности (31,9%), производство кокса и нефтепродуктов (25,5%), химическое производство (19,2%), металлургическое производство (21,3%). Эти же отрасли в настоящее время занимают основной удельный вес в общей структуре инвестиций в основные средства. Обслуживающие их транспортные и коммунальные отрасли имеют в целом не такую высокую рентабельность, однако объемы инвестиций здесь также высоки. Так, в соответствии со статистическими данными, приведенными в главе 1, на 1-й квартал 2012 г. доля инвестиций во все перечисленные отрасли составила около 70%, в частности:

- доля добычи полезных ископаемых составила 25%, в том числе добыча топливно-энергетических полезных ископаемых – 22,9%;
- производство нефтепродуктов – 4%;
- химическое производство – 2%;
- металлургическое производство – 3,6%;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 10,3%;
- транспорт и связь – 24%, в том числе транспортирование по трубопроводам – 10,4%.

Учитывая, что совместная доля данных отраслей в структуре ВВП составляет менее 25%, такой высокий объем инвестиций объясняется постоянной потребностью осуществлять вложения в основные

фонды для поддержания текущей деятельности. Добыча полезных ископаемых и их транспортировка становятся с каждым годом сложнее и дороже в связи с ограниченностью ресурсов. В настоящее время предприятия данных отраслей в подавляющем большинстве находятся в собственности крупного бизнеса или государства. При этом частные инвесторы предпочитают поддерживать уже действующие производства, не вкладываясь в освоение новых месторождений, которые требуют значительных финансовых ресурсов, включая создание новых транспортных объектов и инфраструктуры, куда крупный бизнес вкладывается неохотно. Государство в последние годы активизировало механизм совместного осуществления таких инвестиционных проектов, например, в форме государственно-частного партнерства. Хотя на практике это пока не получило масштабного распространения. Мелкий бизнес в подавляющем большинстве не имеет финансовой возможности открывать предприятия в данных отраслях.

Роль научной составляющей здесь пока не является решающей. Без ее участия существующие инвестиции в основные средства все равно остаются эффективными, вопрос лишь в величине.

Однако с годами, по мере исчерпания природных богатств, потребность в НИОКР в плане поиска новых источников энергии, ресурсосбережения и ресурсозамещения станет определяющей. В настоящее время происходит проедание национальных природных богатств. Современные поколения живут за счет будущих поколений, используя при этом производственные мощности, созданные прошлыми поколениями. При этом основные доходы аккумулируются очень узкой группой лиц, которая если и инвестирует, то только для поддержания процесса собственного гарантированного обогащения. Столь высокий удельный вес инвестиций в основные средства в данных отраслях только характеризует сырьевую направленность отечественной экономики.

Инвестиционно-привлекательными проектами для частных инвесторов остаются операции с недвижимостью, где доля инвестиций в основные средства составляет от общего объема чуть больше 6%. Рентабельность готовой продукции здесь скорее номинальная величина. Вкладываясь в недвижимость, инвесторы в первую очередь стремятся сохранить сбережения, а, во вторую – получить доход от сделанных вложений. Обычно инвесторы направляют сюда средства параллельно с финансовыми вложениями, диверсифицируя тем самым свои сбережения. Как отмечалось в главе 2, инвестиции в не-

движимость сейчас аналогичны финансовым пирамидам. В настоящее время операции с недвижимостью «перегреты» инвестициями, а их рентабельность продолжает снижаться. Однако если финансовые пирамиды при «схлопывании» снижают доходы и сбережения инвестора до нуля, в отношении с недвижимостью они могут быть и минусовыми, поскольку даже при полной не востребованности собственник должен нести расходы по эксплуатации и содержанию объекта, а также платить налоги.

От конъюнктуры рынка недвижимости зависят инвестиции в строительство. Как отмечалось в главе 3, строительство – это инвестиционная отрасль, имеющая одни из самых низких барьеров для вступления. Ярким подтверждением является то, что в 2010 г. доля инвестиций в основные средства составила от общего объема всего 2,6%. Таким образом, для занятия строительным бизнесом не требуется большого объема капитальных вложений, и можно легко подстроиться под рыночную конъюнктуру. При росте инвестиций в недвижимость увеличиваются производственные мощности действующих строительных организаций, и еще быстрее происходит рост числа новых строительных компаний. Если в регионе спрос на объекты недвижимости падает, строительные организации сокращают объемы своей деятельности, соответственно снижаются инвестиции в строительство. Рентабельность для строительных организаций также является номинальной величиной и не отражает реальной ситуации в строительстве.

Инвестиционная привлекательность всех остальных отраслей ниже, чем добывающих, и отраслей, их обслуживающих. Так, удельный вес инвестиций в основные средства в оставшихся отраслях, к которым относятся предприятия обрабатывающей промышленности, торговля и сфера услуг, социальные отрасли, составляет меньше трети от общего объема инвестиций. Все это говорит об очень низкой инвестиционной активности.

Торговля и сфера услуг населению, как видно из главы 1, занимают в настоящее время наибольший удельный вес в структуре ВВП. Здесь же сосредоточена основная часть организаций – представителей малого бизнеса. Рентабельность готовой продукции здесь составляет 8,3%, что обусловлено высокой конкуренцией, однако этого оказывается достаточно для существования тех, кто умеет работать в ее условиях. Поскольку данные отрасли относятся к спекулятивным, ос-



новным фактором выживания здесь является информированность и умение прогнозировать ситуацию на перспективу.

Примечательно, что в общем объеме инвестиций данные отрасли занимают ничтожно малую часть. Данный факт говорит об отсутствии здесь потребностей делать значительные инвестиционные вложения. При правильной организации бизнеса даже небольшие инвестиции позволяют осуществлять прибыльное направление в долгосрочной перспективе. Здесь важнее предпринимательская активность, нежели научная составляющая. Таким образом, в стоимости инвестиций в основные средства в данных отраслях доля затрат на НИОКР будет близка к нулю. На практике рентабельность в долгосрочном периоде выше у тех предприятий, которые, в разумных пределах, не экономят на инвестициях в основные средства, а вкладываются в новое оборудование и стараются быть максимально полезными и доступными для населения.

В настоящее время для данных отраслей характерна свободная конкуренция и относительно низкие пороги вхождения на рынок. Высокозатратным сетевым проектам по созданию гипермаркетов противостоит интернет-торговля, не требующая таких высоких расходов.

Важно отметить, что данные отрасли были слабо развиты в советское время и не покрывали потребности населения, образуя дефицит. Переход к рыночным отношениям в данных сферах имел в большинстве аспектов положительные последствия, поскольку были преодолены недостатки советской торговли и сферы услуг.

Однако, несмотря на планомерное повышение качества работы данных отраслей, в связи со спекулятивной составляющей и чрезмерной открытостью рынков они превратились в механизм доставки импортной продукции, за исключением продуктов питания и развития зарубежного товаропроизводителя. В связи с этим инвестиционное предложение в данной сфере оказывает положительный косвенный эффект для развития зарубежной промышленности и не позволяет использовать дополнительные стимулы для поддержки отечественных производителей.

Отрасли обрабатывающей промышленности имеют разную рентабельность готовой продукции и инвестиционную привлекательность. В общем объеме инвестиций данные отрасли занимают менее 10%. Так, производство кокса и нефтепродуктов, химическое и ме-

таллургическое производство не многим отличаются по данным показателям от добывающей промышленности и, по сути, осуществляя неглубокую переработку сырья, являются продолжением ее технологического цикла. При этом большинство отраслей обрабатывающей промышленности имеют низкую рентабельность. Объем инвестиций в основной капитал, как было отмечено в предыдущих главах, явно недостаточен. Объясняется это неэффективностью инвестиций.

В самом сложном положении оказались предприятия машиностроительного комплекса, производства готовых металлических изделий и электроника.

С одной стороны, как было отмечено в главе 3, машиностроительные отрасли являются самыми эффективными среди инвестиционных отраслей по причине заводского способа производства, поточности и автоматизации процессов, а также минимизации отрицательного влияния человеческого фактора. Кроме того, машиностроение способно за счет собственных производственных мощностей себя развивать, представляя собой одновременно исполнителя и заказчика с минимальным участием строительной отрасли и ее негативных факторов.

С другой стороны, в качестве заказчика данная отрасль практически не выступает, поскольку инвестиционное предложение здесь крайне низкое. Действующие предприятия машиностроения почти не развиваются, а новые не создаются. Происходит это по причине неконкурентоспособности продукции машиностроения, что обусловлено следующими факторами.

1. Российские условия, к которым относятся значительные расстояния и суровый климат. Этот основной и объективный фактор приводит к значительному повышению энергетических расходов и производственных затрат на транспортировку ресурсов и готовой продукции. По этой причине себестоимость в прочих равных условиях всегда остается выше среднемировой.

2. Никто из работодателей не может в настоящее время конкурировать по уровню заработной платы рабочих со странами Юго-Восточной Азии, который является минимальным в мире, в связи с чем большинство стран размещают свои производственные площадки именно в этих странах.

3. Моральный и физический износ основных фондов российских предприятий и не проведенная вовремя масштабная модернизация

производства не позволяют поддерживать качество продукции на уровне зарубежных конкурентов даже при большей себестоимости.

4. Неготовность отечественного машиностроения к открытой конкуренции на мировом рынке в связи с его изначальной направленностью на отечественный оборонный заказ и соответствующей специализацией предприятий, не учитывающих потребностей мирового рынка.

Таким образом, имеются четыре фактора, препятствующих конкурентоспособности продукции отечественного машиностроения и сдерживающих производство готовых металлических изделий и электроники. Неблагоприятные природно-географические условия России, мировая конъюнктура рынка рабочей силы, устаревшие производственные мощности, открытая конкуренция на мировом рынке вместе являются непреодолимым препятствием для осуществления коммерческих инвестиционных проектов в данных сферах.

Для решения всех вышеперечисленных проблем в названных отраслях необходим комплексный и единый подход, который требует аккумуляирования колоссального объема финансовых ресурсов и концентрации производства.

Ожидать такого подхода от бизнеса в настоящее время невозможно. В условиях рынка он ищет предложение коммерчески эффективных и привлекательных инвестиционных проектов. Вырабатывать подходы для реанимирования, восстановления и развития коммерчески непривлекательных отраслей бизнес не в состоянии, и это не его функция.

В условиях смены технологических укладов, а также принимая во внимание вышеперечисленные негативные факторы, достичь эффективности можно только осуществляя и финансируя НИОКР. Необходимо опередить конкурентов в мире по технологическому уровню, позволяющему заменить дешевую рабочую силу роботами и компенсировать высокие энергозатраты и российские расстояния лучшим качеством продукции. Однако не все научные исследования могут дать практический результат. Наука в принципе не предполагает мгновенную отдачу от всех проводимых исследований. Лишь небольшая их часть будет иметь практическое значение. Но те направления, где научные исследования окажутся реализованными в инвестиционных проектах, станут высокорентабельными. Поскольку таких направлений может быть немного, а инвестиции в основной ка-

питал с учетом НИОКР требуют весьма серьезных финансовых вложений, возрастают риски. Поэтому в настоящее время для данных отраслей могут быть возможны только государственные или аккумулируемые под его началом инвестиции. Анализ эффективности проводимых и планируемых государственных мер в данных отраслях приводится в следующих главах.

Предприятия легкой промышленности проигрывают в конкуренции зарубежным поставщикам из-за высоких энергозатрат, устаревшего оборудования и большей, чем в Юго-Восточной Азии, заработной платы рабочих. Инвестиции сюда малоэффективны, поскольку для нормальной конкурентоспособности на мировом рынке отрасль нуждается в оборудовании, опережающем мировые аналоги, а его нет. Отечественная наука и машиностроение не имеют возможности в ближайшей перспективе создать такое оборудование.

Инвестиции в производство пищевых продуктов, включая напитки и табак, относящиеся к обрабатывающим отраслям, выше, чем в большинстве отраслей обрабатывающей промышленности. Сюда инвестировано в 1-м квартале 2012 г. 1,9% от общего объема инвестиций в основные средства. Это больше, чем в производство готовых металлических изделий (0,2%), производство машин и оборудования (0,7%), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (0,4%), производство транспортных средств и оборудования (1,5%).

Причины более успешной деятельности пищевых отраслей заключаются в их конкурентоспособности. Большинство наименований продуктов выгоднее производить в России по причине более низких расходов на приобретение, хранение и доставку продукции сельского хозяйства. Кроме того, отечественные продукты питания пользуются доверием населения и, как следствие, большим спросом. Эти факторы стали определяющими в развитии предприятий по производству продуктов питания. Именно в данной отрасли сформировались предприниматели, которые создали свои предприятия с нуля, развили их, и научились работать в рыночных условиях, в первую очередь, за счет собственных навыков, а не присвоения чужой собственности. Все это обусловило относительно высокую инвестиционную активность в пищевой отрасли.

Особенно успешной оказалась кооперация с сельским хозяйством, где объем инвестиций составил около 3% от общего объема ин-

вестиций в основные средства. Организация инвестиционных проектов в сельском хозяйстве, так же как и в пищевой промышленности, определяется предпринимательскими способностями и компетентностью инвестора, что и является здесь основным фактором развития. Однако в отличие от пищевых предприятий производство сельскохозяйственной продукции больше зависит от человеческого фактора и климатических условий, и менее от поточности и автоматизации производственных мощностей. Соответственно, оно менее рентабельно и более трудоемко, но в целом привлекательно для частных инвесторов.

В отношении алкогольной и табачной продукции, входящих в пищевую отрасль, данная величина является следствием их высочайшей ликвидности. Эти отрасли имеют свою историю, как с точки зрения наполнения бюджета, так и здоровья населения. Действие алкоголя и сигарет формирует зависимых людей и близко к наркотикам, в отличие от которых все происходит открыто и официально, включая уплату налогов. Кроме того, лоббистские группы издавна популяризировали культуру питания, рекламировали результаты заказных медицинских исследований с обоснованиями полезности алкоголя. Почти то же самое относится к табаку. В связи с этим для обеих отраслей характерен бесперебойный сбыт. Однако государство жестко регулирует их деятельность, вводя высокие налоговые ставки и ограничивая объемы выпуска. На протяжении многих лет возникала дилемма – как улучшить здоровье населения, не потеряв при этом бюджетные доходы. В соответствии с разработками ведущих ученых проблема должна решаться комплексно и в долгосрочном периоде. Так, здоровое население должно постепенно покрыть выпадающие бюджетные доходы за счет результатов работы других отраслей промышленности, и лучше, чтобы это было новаторство в машиностроительном секторе. В последние несколько лет государством активно пропагандируется борьба за здоровый образ жизни, которая сопровождается различными ограничениями покупательского спроса, включающими как административные меры, так и антиалкогольную и антитабачную пропаганду. Таким образом, инвестиционное предложение здесь искусственно ограничено государством. Поэтому в случае с легальным производством далеко не все инвестиции в основные средства будут эффективными, а продукция высокорентабельной. Нелегальное производство является преступлением, и государство должно пресекать эту

деятельность. В свете слабой эффективности силовых методов борьбы необходимо использовать, в первую очередь, экономические рычаги. Себестоимость легальной продукции должна быть меньше, в противном случае антиалкогольная и антитабачная кампании обречены на неудачу. Сделать это возможно, создав государственную монополию на всю технологическую цепочку, и постепенно снижая затраты, в первую очередь, за счет производственной рационализации и внедрения новых средств электронного контроля. Такая мера особенно актуальна, если учесть, что среди поставщиков нелегальной продукции ведущее место занимают легальные производители.

Социальные отрасли, к которым относятся образование, здравоохранение, культура, спорт и т.п. составляют около 10% от общего объема ВВП. Доля инвестиций в основные средства от общего объема около 5%. Изначально они призваны поддерживать образовательный уровень и здоровье населения, удовлетворять его культурные и духовные потребности. Когда эти отрасли финансировались из государственного бюджета, корректнее было говорить не о рентабельности, а об эффективности их работы. В настоящее время организации, работающие в данных отраслях, могут иметь разную организационно-правовую форму и получать финансирование из разных источников. Так, государственные организации, в большей части представленные казенными, бюджетными и автономными учреждениями, могут как находиться только на бюджетном финансировании, так и получать средства одновременно из бюджета и за счет собственной предпринимательской деятельности. Коммерческие организации зарабатывают средства самостоятельно. В связи с этим рентабельность для них является вполне актуальной величиной.

В среднем рентабельность готовой продукции в данных отраслях относительно небольшая (5–7%), что обусловлено подавлением свободной конкуренции в данных отраслях государственными организациями. Они имеют следующие преимущества, повышающие барьеры для вхождения на рынок коммерческим организациям:

- недвижимое имущество (обладание правами оперативного управления на государственное недвижимое имущество);
- земля (обладание правом постоянного бессрочного пользования на землю);
- финансирование деятельности полностью или частично за счет бюджета, а также возможность привлечения бюджетных инвестиций;

- административный ресурс, преимущества в получении лицензий, государственных аккредитаций и разрешений.

Коммерческие организации, работающие в данных сферах, вынуждены направлять собственные ресурсы, что делает их инвестиционные проекты высокочрезвычайными по сравнению с представителями государства.

Несмотря на перечисленные преимущества, качество работы многих государственных организаций оставляет желать лучшего. Это объясняется многими факторами, главными из которых являются недоработанная реформа введения системы бюджетирования, ориентированного на результат; недостаточный объем и низкая эффективность бюджетных инвестиций. Проблемы и способы повышения эффективности деятельности данных организаций рассматриваются в следующей главе. Однако для коммерческих организаций это является основной возможностью удержаться на рынке и конкурировать.

Обладая большей маневренностью, они могут достаточно быстро перестраивать направления своей работы в соответствии с рыночной конъюнктурой. В первую очередь сюда можно отнести частные медицинские и спортивные центры, детские сады и учреждения дошкольного образования. В современных условиях реализовывать инвестиционные проекты в данных сферах могут только компетентные специалисты, имеющие возможность привлечения крупных инвесторов. Похожие инвестиционные проекты могут оказаться противоположными по эффективности, если в команду инвесторов не привлечены специалисты именно из этих сфер. Качество услуг в данных сферах – это главный фактор в конкурентной борьбе с государственными учреждениями. К сожалению, в перечень эффективно работающих частных организаций нельзя включить большинство негосударственных образовательных учреждений. Они смогли войти на рынок и конкурировать с государственными только потому, что первыми занялись фактической продажей дипломов, а государственные учреждения стали заниматься этим с некоторым опозданием. При этом и те, и другие одинаково повлияли на снижение уровня образования, в первую очередь высшего, в стране.

На основе приведенного выше описания инвестиционной привлекательности отраслей можно сгруппировать инвестиционные предложения по данному признаку. В табл. 4.2 перечислены существ-

вующие варианты инвестиционных предложений для бизнеса по отраслям, совокупная доля которых в ВВП и общем объеме инвестиций в основные средства превышает 95%. Классификация отраслей в таблице приведена со следующими условными допусками:

- транспортная отрасль подразделена на транспортировку полезных ископаемых, включая трубопроводы, и продукцию отраслей неглубокой переработки, что отнесено в первую строку таблицы «Отрасли, занимающиеся добычей и первичной переработкой природных ресурсов, транспортировка полезных ископаемых, связь, коммунальное хозяйство», и транспортные услуги, куда отнесены грузоперевозки, за исключением отнесенных в первую строку, и пассажироперевозки, что отнесено в девятую строку таблицы «Торговля и сфера услуг»;

- связь и коммунальное хозяйство условно разделены: а) на монополистов и собственников крупных объектов, отнесенных в первую строку «Отрасли, занимающиеся добычей и первичной переработкой природных ресурсов, транспортировка полезных ископаемых, связь, коммунальное хозяйство», поскольку принципы их работы схожи с добывающими предприятиями (владение значительными мощностями и относительно ликвидная продукция, основанная на природных ресурсах, например, мобильная связь использует радиочастоты, также являющиеся природным богатством); б) на небольшие организации, как, например, интернет-провайдеры и т.п., отнесенные в девятую строку таблицы «Торговля и сфера услуг»;

- к социальным отраслям, представленным в десятой строке таблицы, отнесена деятельность негосударственных: детских садов, кружков, студий, спортивных секций, клубов, медицинских центров, образовательных институтов, школ, курсов повышения квалификации, культурных центров;

- к третьей строке «Строительство» отнесены реконструкция, ремонт, реставрация, благоустройство, эксплуатация подрядным способом;

- в таблицу не внесены отрасли, составляющие относительно незначительную совокупную долю в ВВП и объеме инвестиций в основные средства, например консалтинговые, аудиторские услуги и т.п.;

- в таблице не представлено инвестиционное предложение, включающее деятельность, носящую преступный характер.



## Перспективы для бизнеса в существующем инвестиционном предложении

№ п/п	Отрасли	Потребность в проектах по поддержанию мощности в силу производственной специфики/текущее состояние	Инвестиционная привлекательность новых проектов (нового строительства, реконструкции и перевооружения)/и влияющие факторы	Факторы повышения привлекательности инвестиционных проектов/и перспективы для бизнеса их использовать, чтобы участвовать в проектах
1	Отрасли, занимающиеся добычей и первичной переработкой природных ресурсов, транспортировка полезных ископаемых, связь, коммунальное хозяйство	Высокая/ поддерживается недостаточно, имеет место эксплуатация оборудования с истекшим нормативным сроком работы	Низкая/ обусловлено высокими затратами на разработку новых месторождений, транспортировку и инфраструктуру, длительными сроками окупаемости, сложностью в прогнозировании рыночной конъюнктуры	Строительство подъездных путей и инфраструктуры, совершенствование технологий добычи природных ресурсов, которые с каждым годом становятся менее доступными. Проведение НИОКР и на их основе модернизация оборудования/ Гипотетически возможно иметься только у крупных инвесторов, для которых более важно «не потерять», нежели «приобрести». Долгосрочность, высокие затраты, значительные риски говорят об отсутствии перспектив для участия
2	Недвижимость	Низкая/ поддерживается недостаточно, увеличивается количество ветхих и аварийных зданий	Высокая/ обусловлено возможностью сохранения сбережений	Приобретение наиболее ликвидных земельных участков/ Проекты привлекательны для всех инвесторов (от малых до крупных), так как в данный момент позволяют сохранить сбережения и получить гарантированный доход практически без затрат

Продолжение табл. 4.2

№ п/п	Отрасли	Потребность в проектах по поддержанию мощности в силу производственной специфики/ <i>текущее состояние</i>	Инвестиционная привлекательность новых проектов (нового строительства, реконструкции и перевооружения)/ <i>и влияющие факторы</i>	Факторы повышения привлекательности инвестиционных проектов/ <i>и перспективы для бизнеса их использовать, чтобы участвовать в проектах</i>
3	Строительство	Низкая/ <i>поддерживается не достаточно, старая техника постепенно выбывает и в полной мере не замещается новой, в связи с чем, сроки строительства затягиваются</i>	Средняя/ <i>обусловлено высокими спекулятивными рисками зависимостью от негативных проявлений человеческого фактора, в то же время низкие барьеры для вхождения в отрасль и возможность побороться за государственный заказ</i>	Информированность об имеющейся рабочей силе, включая мигрантов, возможности для ее привлечения, умение руководить малограмотными и неквалифицированными кадрами, знание технологии проведения общестроительных работ, <i>навыки работы на кредитном рынке/ Проекты привлекательны для всех, кто обладает вышеперечисленными навыками</i>
4	Машиностроение, металлообработка и электроника	Высокая/ <i>не поддерживается, отрасли в стадии распада, оставшееся оборудование эксплуатируется до полного разрушения</i>	Низкая/ <i>неконкурентоспособность продукции, обусловленная обильно высокими для северной территории затратами и морально и физически</i>	Создание, практически заново, отраслевых научных и производственных центров. Развитие научно-производственной интеграции, которая предполагает взаимонаправленную поддержку. Разработка и внедрение на этой основе оборудования, опережающего передовые зарубежные аналоги по уровню автоматизации,

			устаревшими основными фондами	производительности и энергосбережению/ <i>Не выполнимо для частных инвесторов</i>
5	Легкая промышленность	Средняя/ поддерживается недостаточно, в основном осуществляется замена только относительно недорогого оборудования	Низкая/ обусловлено неконкурентоспособностью продукции из-за устаревшего оборудования и относительно высоких затрат труда	В данной отрасли должно использоваться сверхсовременное роботизированное оборудование, способное опередить зарубежные аналоги по производительности и качеству, чтобы компенсировать затраты на оплату труда, энергоресурсы и транспорт/ <i>Не привлекательно для частных инвесторов</i>
6	Сельское хозяйство	Высокая/ поддерживается недостаточно, недостаток человеческих ресурсов и техники	Средняя/ значительные площади плодородных земель	Трудолюбие и предпринимательская активность/ <i>Проекты потенциально привлекательны для средних и малых инвесторов</i>
7	Пищевая промышленность, без алкогольной и табачной	Средняя/ поддерживается достаточно (иначе организации не выживут в условиях конкуренции)	Средняя/ высокая конкуренция на фоне требуемых значительных вложений	Высокие риски компенсируются высокой ликвидностью и адекватной маркетинговой стратегией. Требуется знания пищевых технологий и маркетинга/ <i>Проекты привлекательны для средних инвесторов, обладающих вышеперечисленными знаниями</i>
8	Алкогольная и табачная отрасли	Средняя/ поддерживается достаточно	Низкая/ по причине искусственного ограничения государством	Высочайшая ликвидность продукции не требует дополнительных факторов для повышения привлекательности/ <i>Инвестиционное предложение ограничивается величиной высоких налогов и дополнительных требований и мероприятий по контролю</i>

Окончание табл. 4.2

№ п/п	Отрасли	Потребность в проектах по поддержанию мощности в силу производственной специфики/текущее состояние	Инвестиционная привлекательность новых проектов (нового строительства, реконструкции и перевооружения)/и влияющие факторы	Факторы повышения привлекательности инвестиционных проектов/ <i>и перспективы для бизнеса их использовать, чтобы участвовать в проектах</i>
9	Торговля и сфера услуг	Низкая/ <i>поддерживается достаточно (иначе организации не выживут в условиях конкуренции)</i>	Средняя/ <i>Высочайшая конкуренция</i>	Трудолюбие, навыки в области маркетинга и контроля за ценами/ <i>Проекты привлекательны для инвесторов, ожидающих незначительного дохода при высокой рутинности и тратах</i>
10	Социальные отрасли	Низкая/ <i>поддерживается достаточно (иначе организации не выживут в условиях конкуренции)</i>	Низкая/ <i>Высокая конкуренция со стороны государственных организаций</i>	Высокий профессионализм в требуемой области, умение выполнить работу любого подчиненного. Интересная маркетинговая стратегия, новаторство/ <i>Привлекательно для очень узкого круга инвесторов, отвечающих вышеперечисленным требованиям</i>

В данной таблице наглядно продемонстрированы отрасли, в которых при определенных факторах отдельные инвестиционные проекты могут быть привлекательными для частных инвесторов.

Так, самой привлекательной отраслью для инвесторов остается недвижимость, которая позволяет сохранить сбережения и претендовать на относительно небольшой, но гарантированный доход. В данной сфере занято около 8% трудоспособного населения страны. С момента кризиса 2008 г. ее ликвидность стала снижаться, что особенно отразилось на крупных объектах, которые стали терять свою привлекательность для инвесторов. В связи с возросшими рисками инвестиционное предложение здесь стало снижаться, замедлились темпы коммерческого строительства. Несмотря на кризис, средние и небольшие объекты продолжают оставаться привлекательными для инвесторов, как правило, с целью сдачи в аренду или возможной будущей перепродажи. Как было отмечено выше, одна из немногих отраслей реального сектора, недвижимость имеет схожие свойства с финансовыми пирамидами. Поэтому, кроме способа сохранения сбережений, здесь очень сильны спекуляционные мотивы, стимулирующие колоссальный приток денежных средств, в том числе полученных преступным путем.

Далее, по уровню инвестиционной привлекательности, с большим отрывом, следуют строительство, торговля и сфера услуг. Основное количество трудоспособного населения занято именно в этих сферах (около 18% – торговля и сфера услуг, около 8% – строительство). При использовании перечисленных в данной таблице факторов, в среднем по статистике, от 3 до 5% инвестиционных проектов в торговле и сфере услуг будут эффективными и принесут инвесторам доходы соразмерно среднеотраслевой рентабельности. Поскольку строительство представляет собой лотерею, процент эффективных проектов здесь будет меньше, однако рентабельность удачных может быть намного выше среднестатистической по отрасли.

Третью позицию занимают пищевая промышленность и сельское хозяйство. В сельском хозяйстве занято около 10% трудоспособного населения, в пищевой промышленности около 3%. Вероятность успешной реализации нового инвестиционного проекта в обеих отраслях составляет не более 1%. В пищевой промышленности, в условиях высочайшей конкуренции, важно применение новой маркетинговой стратегии. В сельском хозяйстве сложно одновременно сочетать высочайшие трудозатраты, обусловленные нехваткой кадров,

низкой производительностью труда и высоким уровнем потребления алкоголя у имеющегося кадрового состава, а также предпринимательскую активность в организации хранения и доведения продукции до покупателя в товарном виде. Таким образом, эффективные проекты в сельском хозяйстве требуют от инвестора не только вложений, но и постоянного его участия в процессе организации и управления, а зачастую прямо в производстве, что снижает инвестиционную привлекательность сельского хозяйства.

В социальных отраслях инвестиционное предложение ограничено обязательным участием в составе инвесторов компетентных специалистов по заданному направлению и уникальной маркетинговой стратегии. Вероятность успешной реализации проектов в данных отраслях крайне мала. Однако, помимо коммерческой эффективности, непосредственно в данных сферах могут быть созданы организации с целью обслуживания работников крупных компаний, которые непосредственно и стали инвесторами. Например, спортивный или медицинский центр при заводе, курсы повышения квалификации для определенного круга строительных организаций и т.п.

Остальные отрасли остаются малопривлекательными или совсем непривлекательными для частного капитала как при реализации новых инвестиционных проектов, так и при поддержании мощности.

Создание и модернизация реального производства, являющегося основой любой развитой экономики, в настоящее время не привлекательны для частного инвестора. Даже создание производственных мощностей для добычи полезных ископаемых также неинтересно инвестору, поскольку является долгосрочным и несет в себе риск невозврата вложенных средств из-за отсутствия достоверных прогнозов о будущей конъюнктуре рынка.

Важно отметить, что высокий объем инвестиций в отрасли на основе статистических данных совсем не означает привлекательности инвестиционного предложения.

Высокая рентабельность и значительный объем инвестиций в основные средства, как, например, в добывающих отраслях, обусловлены поддержанием текущей деятельности для выполнения существующих контрактов на поставки ресурсов. При возрастании спроса на них частные собственники, в первую очередь, выжимают все из имеющегося оборудования, и если это становится невозможно, увеличивают объемы инвестиций сначала на поддержание мощности, а затем на расширение. Кроме того, основное участие в расширении и

новом строительстве здесь оказывает государство, опосредованно инвестируя средства, являясь главным акционером и собственником многих добывающих компаний. Это и обусловило такой высокий уровень инвестирования в добывающие отрасли в денежном выражении.

В рамках данного анализа выделены критерии, подразделяющие отрасли следующим образом:

1. Отрасли, в которых возможна реализация эффективных инвестиционных проектов, большая часть из них при этом имеет спекулятивную направленность.

2. Отрасли – лидеры по объему инвестиций в абсолютном выражении, но малопривлекательные для частных инвесторов. К ним относится в основном добыча и экспорт природных ресурсов.

3. Отрасли, не имеющие перспектив в привлечении частных инвестиций, к которым относится большинство промышленных объектов.

Налицо структурный перекося в инвестиционном предложении. Выгодно перепродавать, но не выгодно создавать промышленные предприятия и производить.

Эффективные инвестиции в реальное производство обязательно должны включать в себя наличие в проекте трех неотъемлемых составляющих:

- 1) технология производства;
- 2) производственные мощности;
- 3) человеческие ресурсы.

Технологии многих российских производств отстают от среднемировых достижений, а производственные мощности устарели как физически, так и морально. Отмечается острая нехватка инженеров и квалифицированных рабочих. В настоящее время в отраслях спекулятивной направленности занято около половины трудоспособного населения страны. Возвратиться на производство им, с одной стороны, материально невыгодно, с другой – невозможно, так как большинство из них не имеет необходимой квалификации или утратили ее.

Очевидно, что из трех вышперечисленных составляющих изначальной проблемой является негативное проявление человеческого фактора в инвестиционном процессе. Начать анализ необходимо с основных его участников-инвесторов. Для этого важно понять структуру инвестиционного спроса и дать характеристику инвесторам с точки зрения их влияния на привлекательность инвестиционного предложения.

В результате проведенного анализа можно отметить следующее:

1) Методика оценки эффективности инвестиционных проектов, основанная на четырех основных и множестве вспомогательных показателей, является в настоящее время единственно возможным инструментом для выбора инвестиционных проектов. Однако она имеет как объективную, так и субъективную составляющую, которая может значительно снизить достоверность результата. Полностью объективными являются только сами расчеты. Исходная же информация субъективна, поскольку должна содержать предполагаемые величины, которые по определению не могут быть достоверными.

2) Исходная информация по капитальным приобретениям намного точнее и достовернее, чем по капитальным работам.

3) По факту в процессе реализации более привлекательными оказываются инвестиционные проекты с высокой долей капитальных приобретений.

4) В соответствии с приведенной методикой оценки инвестиционные проекты, связанные с реальным производством, оказываются неэффективными при учете всех имеющихся рисков. Привлекательность проектов в торговле, сельском хозяйстве, сфере услуг и строительстве чуть выше, но в связи с высокой конкуренцией не настолько, чтобы массово привлечь крупных и средних инвесторов. Привлекательными для инвесторов остаются спекулятивные проекты. Востребована среди инвесторов и сфера недвижимости. Наряду с финансовыми инвестициями она обеспечивают инвесторам предполагаемую доходность, но в связи с сильным перегревом рынок недвижимости в настоящее время становится аналогична финансовым пирамидам.

5) Проекты по поддержанию мощности более предсказуемы и имеют лучшие показатели эффективности в отличие от новых инвестиционных проектов.

6) Низкая привлекательность отечественных инвестиционных проектов, связанных с реальным производством, обусловлена субъективными причинами, связанными с разрушением промышленности и науки с начала 1990-х гг., и объективными, связанными с высокими транспортными и энергозатратами на гигантских северных территориях.

7) Высокоэффективными могут быть только те инвестиционные проекты, которые опираются на научную или новаторскую составляющую.

8) Затраты на науку связаны с высокими рисками, которые снижают привлекательность инвестиционных проектов до неприемлемого для коммерческих структур уровня.



## 4.2. Характеристика инвестиционного спроса

Как было отмечено выше, инвесторы являются рациональными субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность и направляющими собственные или привлеченные средства на реализацию инвестиционных проектов. Инвестиционные проекты должны при этом отвечать необходимым требованиям коммерческой эффективности и привлекательности. В этом плане абсолютно справедлив вывод о том, что инвестиционное предложение порождает инвестиционный спрос.

В современных условиях не столько привлекательные, сколько единственно возможные для реализации инвестиционные предложения представляют направления, включающие в себя так называемую спекулятивную составляющую. Они порождают инвестиционный спрос как среди крупных, так и среди мелких инвесторов.

По сути, если абстрактно посмотреть на существующую ситуацию в отечественной экономике, механизм появления спекулятивной составляющей можно описать следующим образом.

1. Поставка природных ресурсов за рубеж является определяющим фактором доходов российской экономики.

2. Доходы напрямую распределяются между государством, добывающими и смежными с ними отраслями.

А. Поскольку сами природные богатства находятся в собственности государства, основная часть доходов от их продажи поступает в бюджет и направляется на выполнение государственных функций, включая управление и оборону, поддержку социальных отраслей, содержание нетрудоспособного населения, регулирование экономики. В целом к получателям доходов здесь можно отнести около половины всего населения России.

Б. Непосредственную работу по их добыче осуществляет около 1,6% трудоспособного населения России, за что им и собственникам добывающих организаций также направляется часть доходов.

В. Около 15% трудоспособного населения занято в смежных отраслях, включая транспорт, связь, коммунальное хозяйство, неглубокую переработку. Данные отрасли необходимы, чтобы обеспечивать бесперебойную поставку природных ресурсов за рубеж, и исполнители с собственниками предприятий здесь также получают часть доходов от продажи природных ресурсов.

При этом небольшого количества людей было бы вполне достаточно для удовлетворения потребностей зарубежных покупателей с технической точки зрения, однако в связи с государственной собственностью на природные ресурсы количество прямых получателей доходов (через бюджетную систему) значительно возрастает.

Справедливость распределения доходов между их прямыми получателями пока не учитываем.

3. Оставшиеся граждане (около половины всего населения или свыше 80% его трудоспособной части) не являются прямыми получателями данных доходов и могут принимать лишь косвенное участие в их перераспределении.

Поскольку большинство товаров приобретается из-за рубежа, лишь небольшая часть трудоспособного населения (менее 20%) что-то реально производит или выращивает. Остальные выполняют работы и оказывают услуги, включая организацию поставок и торговлю зарубежными товарами.

При этом поддержание платежеспособного спроса не только на внешнем, но и на внутреннем рынке прямо или косвенно обеспечивает доходы от продажи природных ресурсов. Однако учитывая, что к данной группе эти доходы прямо не попадают, им необходимо что-то продать или сделать для тех, к кому они попали напрямую.

4. Учитывая, что удельный вес занятых в производстве и сельском хозяйстве невелик, большинство трудоспособного населения получает доходы от выполнения работ (в основном строительство и ремонт) и оказания услуг (в основном посредническая деятельность). Очевидно, что объем услуг и работ, который оказывает и выполняет основная часть трудоспособного населения России и еще значительное количество мигрантов из ближнего зарубежья, в номинально затраченных чел.-часах при таком количестве исполнителей должен кратно превышать реальную внутреннюю потребность. Конкуренция при реальной и полной их реализации должна сократить количество исполнителей как минимум втрое. Однако в целом по экономике этого не происходит. Причиной является спекулятивная наценка, так или иначе покрываемая за счет доходов от продажи природных ресурсов. Например:

- благоустройство двора стоит 1 млн руб., а фактически выполняется за 3 млн руб.;

- поставка отопительных систем из-за рубежа с монтажом и пусконаладочными работами стоит 3 млн руб., а фактически выполняется за 10 млн руб.;

- выполнение научного исследования стоит 500 тыс. руб., а фактически выполняется за 4 млн руб.

Во всех случаях имеется значительная спекулятивная наценка. Сохранение реальных цен было бы возможно при постоянных заказах, а их нет, поскольку исполнителей больше, чем потребителей. Поэтому спекулятивная надбавка компенсирует потери от длительных простоев. Отказ от спекулятивной надбавки ведет не к победе в конкурентной борьбе, а к неизбежному выходу из отрасли. Это обусловлено неминуемыми убытками от простоев. Попытки потребителей избежать уплаты спекулятивной надбавки возможны скорее в качестве исключений. Чаще всего это приводит к еще большему удорожанию согласно пословице: «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке».

5. Правило открытой конкурентной борьбы, в соответствии с которым снижается цена и повышается качество, практически не действует. Это обусловлено следующими причинами:

- отсутствие прозрачного ценообразования по причине преобладания работ и услуг над товарами. Определить точную цену зачастую удается только по окончании выполнения работы или оказания услуги, а начальная цена в коммерческом предложении ни о чем не говорит. В отличие от товаров, где, как правило, изначально присутствуют цена и качественные характеристики, у работ и услуг это невозможно в силу их специфики. Кроме того, повышение доли товаров и, как следствие, промышленного производства прямо пропорционально среднему уровню прозрачности цен. Повышение доли работ и услуг, наоборот, обратно пропорционально уровню прозрачности цен в экономике;

- отсутствие в настоящее время спекуляции в чистом виде и высокая распространенность «скрытой» спекуляции. Обычная перепродажа или посредничество сейчас будет просто неэффективным для самих исполнителей в связи с высокой информатизацией общества. Поэтому речь идет о доле спекулятивной составляющей в конкретном виде деятельности. Организация может, например, продавать лифты зарубежного производства с минимальной наценкой, а основной доход сосредоточить на их обслуживании. Как правило, схемы обоснования нужной исполнителю цены сложны и многообразны. Так, в главе 2 приводились примеры с завышением цен проектными и строительными организациями. Подобное осуществляется практически по всем работам и услугам;

- спекулятивная надбавка в коммерческой сфере порождает коррупцию в государстве, и наоборот. И то и другое стало системным проявлением экономического курса, адаптировавшегося в условиях системы государственного регулирования экономики 2000-х гг.;

- сама спекулятивная надбавка, представляющая собой разновидность финансовых пирамид, неразрывно связана с общемировыми спекулятивными тенденциями по разрастанию ничем не подкрепленных обязательств и переводом значительной части производств в страны с дешевой рабочей силой. Это неизбежно снижает прозрачность ценообразования в процессе международной торговли и, как следствие, услуг по поставкам зарубежной продукции в Россию.

- «порочный» замкнутый круг в отношениях между государством и бизнесом в регулировании конкуренции. Для достижения большей эффективности в своей работе бизнес должен функционировать на свободном и открытом рынке. Создание таких условий является функцией государства. При этом без участия и желания бизнеса оно не в состоянии изменить правила конкурентной борьбы. Учитывая, что бизнес неоднороден, меньшая его часть, обладающая большими финансовыми ресурсами и стремящаяся к монополизации рынков, не станет принимать в этом участие, а скорее будет продолжать попытки использования государственных механизмов в своих интересах. Данное противоречие показано на рис. 4.1.

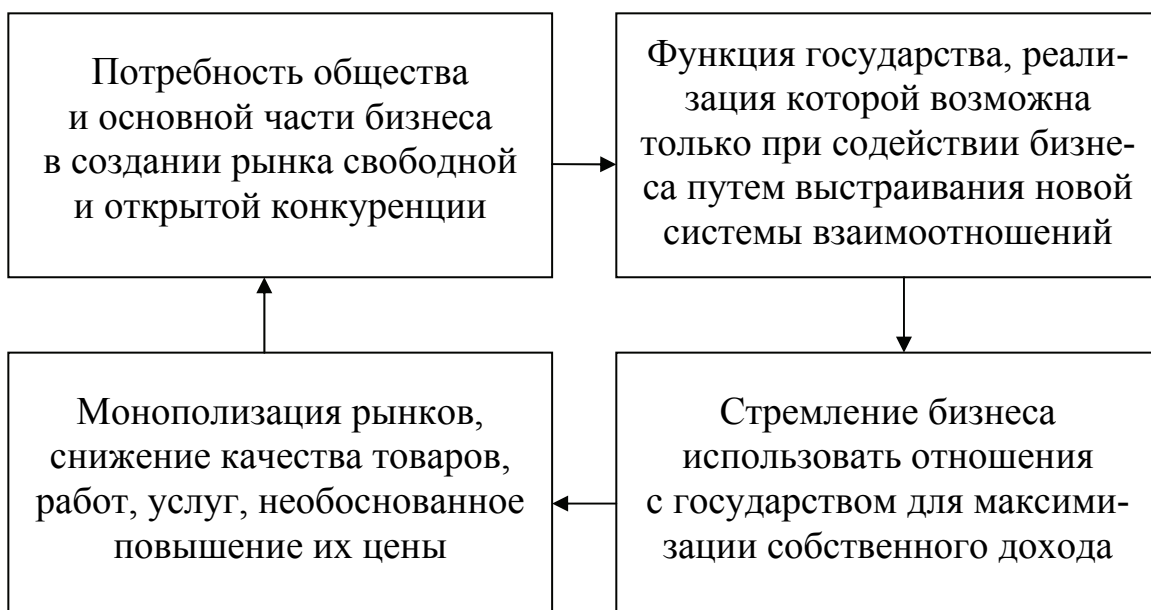


Рис. 4.1. Препятствия в развитии конкуренции

6. Уровень доходов всех россиян, так или иначе, является следствием мировых цен на природные ресурсы. На данный момент времени уровень цен позволяет обеспечить финансирование спекулятивной надбавки без явного проявления ее отрицательных последствий.

7. У населения, работающего в спекулятивных направлениях, доходы связаны с перепродажей товаров, работ, услуг, поэтому труд здесь является малопродуктивным и неэффективным в масштабах экономики, несмотря на значительные затраты энергии и сил при посреднической деятельности. Фактические трудозатраты оказываются ниже номинальных не только у занятых выполнением работ и оказанием услуг, но и у многих граждан, напрямую получающих финансирование из бюджета (например, чиновников и работников государственных учреждений), где оплата труда мало зависит от результатов, несмотря на бюджетную реформу.

8. В настоящее время большинство граждан получают доход за счет природной ренты.

9. Зарабатывать за счет спекулятивной надбавки на внутреннем рынке возможно только потому, что общество позволяет это делать по двум причинам:

- первая, как говорилось выше, это наличие высокой природной ренты;

- вторая заключается в сформировавшемся в последние 20 лет способе обеспечения занятости трудоспособного населения. Он стал следствием так называемых рыночных преобразований 1990-х гг., которые навязали идеологию максимизации доходов при минимизации трудозатрат практически любым доступным и не запрещенным новым законодательством способом. В результате чего спекулятивные направления вытеснили реальное производство, но при этом обеспечили переток кадров вместо массовых увольнений и позволили избежать дополнительных социальных потрясений.

Таким образом, структурный перекос инвестиционной сферы и всей экономики в настоящее время и системно, и объективно утвердился.

На рис. 4.2 представлен замкнутый круг, в который попала отечественная экономика. Он характеризует развитие протекающих процессов как спекулятивную ловушку.



Рис. 4.2. «Спекулятивная ловушка» отечественной экономики

Спекуляция несет в себе множество отрицательных последствий. Самым опасным из них на текущий момент является то, что она делает экономику заложницей мировых цен на природные ресурсы и ведет к потере собственной экономической независимости и, как следствие, суверенитета.

Однако в настоящее время она привлекательна для бизнеса и способствует выполнению уставных целей многих коммерческих организаций.

У такой ситуации есть как объективные, так и субъективные причины.

Объективные причины, как было отмечено выше, вызваны сверхзатратами, связанными с суровостью российского климата и значительными расстояниями, снижающими конкурентоспособность производства. Для их устранения необходимо развивать науку и создавать передовые технологии (что крайне сложно в условиях высочайшей мировой конкуренции и в этих областях, но гипотетически выполнимо), чтобы опережать зарубежных конкурентов и компенсировать вынужденные издержки.

Субъективные причины вызваны негативным проявлением человеческого фактора. Например, серьезным тормозящим фактором структурных преобразований и модернизации экономики стали предположения о том, что если мировые цены на энергоресурсы не снизятся, отечественная экономика может проработать в таком режиме долгое время и даже давать экономический рост. Любые серьезные изменения при этом влекут риск ухудшения экономической ситуации. Такая позиция, безусловно, носит субъективное происхождение

и навязана теми, кто, с одной стороны, заинтересован в продолжении спекулятивных процессов в целях личной наживы, с другой стороны, преследует цель скрыть невозможность восстановления и наращивания промышленного потенциала в условиях действующего экономического курса.

Субъективные причины технически легче устранить, однако сложнее признать и получить такую возможность. К. Маркс и Ф. Энгельс подразделяли общественные отношения на «базис», к которому относили все производственные отношения, и «надстройку», к которой относили политические и идеологические отношения. «Надстройка» могла как поддерживать «базис», так и двигаться в противоположном направлении. Если 20 лет назад имело место последнее (т.е. субъективные причины негативного характера), то важно проанализировать, что сейчас представляет собой такая «надстройка», каково ее влияние на производственный процесс. Постулаты К. Маркса и Ф. Энгельса необходимо рассматривать с учетом новой производственной формации в мире и объективных изменений в обществе, но именно с их помощью можно более точно раскрыть причины поведения современных инвесторов.

Очевидно, чтобы привлечь инвесторов в промышленные отрасли, необходимо повысить привлекательность инвестиционного предложения.

Производство является основой научного прогресса и экономического развития, но при этом оно непривлекательно для частных инвесторов.

Очевидная проблема состоит в том, что инвестиционное предложение само по себе привлекательным не станет. Его необходимо восстанавливать, развивать, модернизировать, многое начиная с нуля. Высокая инвестиционная активность могла бы постепенно изменить ситуацию, стать своеобразным стимулирующим фактором для улучшения предложения. Задачу сделать промышленные предприятия привлекательными и конкурентоспособными можно сопоставить с задачей – вырастить чемпионов мира по различным видам спорта, включая такие, как футбол. Гипотетически это возможно, но концентрация усилий при этом должна быть колоссальной. Идеология, цели и методы работы современного отечественного бизнеса несовместимы с такими задачами.

Именно по этой причине необходим анализ и характеристика потенциальных инвесторов. Для этого ситуацию целесообразно представить с обратной стороны и посмотреть, насколько привлекатель-

ность инвестиционного предложения может зависеть от инвестиционного спроса. В конце 1980-х гг. было именно так. Но за 20 лет произошёл разворот в данной зависимости.

Одной из основных причин данного явления стало поведение крупных инвесторов. В их руках сосредоточен основной объём финансовых ресурсов. Крупные инвесторы могут быть подразделены на две основные группы.

К первой группе можно отнести непосредственных участников приватизации начала 1990-х гг. В результате присвоения государственных активов в момент данной приватизации любые предприятия рассматривались ими только как источник личного обогащения, а не как объект, который необходимо развивать. На конец 1980-х гг. производственный комплекс страны испытывал острую потребность в модернизации. Единственно реальным инвестором тогда было только государство. Крупного бизнеса просто не существовало. Подпольные «цеховики» тогда не имели ни возможности, ни необходимого количества финансовых ресурсов, чтобы рассматриваться в качестве потенциальных инвесторов. К тому же их деятельность была преступной. Однако вместо обновления произошла приватизация, в результате которой и появился крупный бизнес. Таким образом, возникла первая структурная диспропорция. Крупные предприниматели (олигархи) уже с момента приобретения своего статуса были вне инвестиционно-промышленного процесса. Поэтому чуждым для них он остается и сейчас. Высокие риски рассматриваются ими как некий внешний фактор, который возник самостоятельно и угрожает ухудшить их финансовое состояние в случае каких-либо инициатив. Влияние результатов своей деятельности на возникшие риски они не рассматривают. В условиях, когда незыблемость частной собственности рассматривается вместе с обязательным сохранением итогов приватизации, крупный бизнес заботит только спасение своего финансового капитала. Участие в реальном производственно-инвестиционном процессе означает для них финансовое вложение на неопределенный срок без видимых ими перспектив приумножения капитала. Создавать новое они не умеют, что доказано на примере их инвестиционной деятельности за рубежом, которая характеризуется только краткосрочными финансовыми спекуляциями, а также покупкой недвижимого имущества. В настоящий момент их задача сводится к удержанию в своих руках значительных финансовых ресурсов.

Ко второй группе можно отнести высших государственных чиновников 1990-х гг. и начала 2000-х гг., которые заработали свои со-



стояния после приватизации путем хищения государственного имущества. В отличие от представителей первой группы им зачастую приходится до сих пор скрывать свои реальные состояния. В связи с этим они в принципе не могут рассматриваться в качестве потенциальных инвесторов промышленного комплекса. Однако их негативная роль в экономике проявляется острее. Вывод капитала за рубеж для покупки недвижимости и финансовых спекуляций – это основная форма осуществляемых ими инвестиций. На отечественном рынке реальных инвестиций для них характерно участие в девелоперских проектах, создании крупных торговых сетей.

На счет обеих групп можно было бы приписать многое, но самым важным является выстраивание вектора экономического развития, названного ими рыночным, положившего начало полномасштабной спекуляции и коррупции, а также стремлению бизнеса использовать государственные механизмы в личных целях. Такие термины, как «конкуренция» и «повышение качества», для них являются абсолютно чуждыми.

Приведенная характеристика крупного бизнеса свидетельствует, что большая часть всех частных финансовых ресурсов находится вне инвестиционного спроса, вызывая нехватку денег в реальном секторе экономики. Более того, по-прежнему продолжается вывод капитала из реального сектора. Таким образом, крупный бизнес стал своеобразным тормозом инвестиционного процесса, и именно по причине его действий за 20 лет инвестиционное предложение стало определять инвестиционный спрос, а не наоборот.

Средний бизнес, в отличие от крупного, не имеет определяющего значения для формирования инвестиционного спроса, способного осуществить модернизацию отечественной промышленности. Однако на основе его практики можно строить и анализировать модели реализации различных инвестиционных проектов за счет частного капитала.

Представителей среднего бизнеса можно условно подразделить на три группы.

*Первую группу* представляют участники приватизации 1990-х, а также криминальные структуры, которые не имели возможности присвоить крупное и наиболее ликвидное государственное имущество, поэтому брали все, что было возможно. В эту же группу можно отнести и криминальные структуры. Модель их поведения в настоящее время полностью копирует представителей первой группы крупного

бизнеса, за исключением масштабов. В связи с этим определяющего влияния на инвестиционный спрос они не оказывают, однако формируют модель поведения для своих менее влиятельных коллег. Для них в основном характерна работа в строительстве, на рынке недвижимости и девелоперские проекты. Участие в работе промышленных предприятий принимается ими только в том случае, если приватизированные объекты способны приносить доход от своего основного направления (например, предприятия пищевой промышленности, крупнооптовые базы для хранения продукции сельского хозяйства, типографии и т.п.) больше, чем от альтернативы по сдаче его в аренду или продажи.

Ко *второй группе* относятся бывшие чиновники среднего руководящего звена и работники государственных организаций, получающие доходы от использования государственного имущества, воровства и присвоения бюджетных средств и т.п. Свои доходы они, как правило, скрывают, переводя их на зарубежные счета, а также покупая золото и ценные бумаги. Основным направлением реального инвестирования для них является покупка недвижимости в целях сдачи его в аренду. Кроме того, они могут развивать собственные инвестиционные проекты, которые можно подразделить на два вида. Первый вид – это проекты, соответствующие основному профилю государственной организации и развиваемые, соответственно, ее руководством. Например, создание на базе государственного университета образовательных направлений, проводимых другими юридическими лицами при использовании мощностей и человеческих ресурсов государственного учреждения. Аналогичные «проекты» встречаются в медицинских, научных, культурных, и прочих государственных организациях. Второй вид – это проекты, создаваемые работниками вспомогательных подразделений государственных организаций. Например, сюда можно отнести создание работниками ремонтных и эксплуатационных служб государственных учреждений и предприятий собственных коммерческих структур с такими же направлениями. Они получают заработную плату за счет бюджетных средств, а работают на коммерческие заказы. Такие организации выигрывают в конкурентной борьбе за счет возможности иметь постоянный штат квалифицированных специалистов, содержащихся вне зависимости от поступающих заказов. Однако их загруженность в коммерческой сфере обратно пропорциональна качеству работы в государственной организации. Это объясняет феномен, когда при наличии квалифици-

рованного эксплуатационного штата здания и сооружения, находящиеся в государственной собственности, имеют неудовлетворительные характеристики.

*Третью группу* представляют предприниматели, создающие и развивающие собственные предприятия с нуля, за счет личного умения и способностей. Они составляют меньшинство среди трех перечисленных групп. Это, безусловно, талантливые люди. Как правило, это новаторы, которые смогли оценить структуру рынка реальных инвестиций, выявить доступные для них сегменты и способы их усовершенствования. Чтобы реализовать инвестиционные проекты среднего масштаба они не только предложили определенные новшества, но и точно определили рынки сбыта продукции и спрогнозировали возможные риски. В условиях открытой конкуренции сделать это было чрезвычайно сложно. К основным направлениям, в которых они смогли успешно развиваться, можно отнести ИТ-технологии, пищевую промышленность, сельское хозяйство, химическую промышленность, новые виды услуг, промышленность строительных материалов. Несмотря на умение «создавать», представители данной группы вынуждены были частично принять правила, по которым живет основная часть бизнеса. В первую очередь, это касается минимизации налогообложения. Кроме того, в 1990-е гг. им приходилось зависеть от криминала, затем от коррупционных действий проверяющих и согласующих инстанций. Не приняв существующие правила системы, сохранить бизнес было невозможно. Имея в своем распоряжении относительно небольшие финансовые ресурсы, представители данной группы не могут серьезно изменить инвестиционный спрос в масштабах страны. Однако в настоящее время их успехи являются образцом ведения предпринимательской деятельности, который целесообразно взять за основу представителям малого бизнеса.

Представители малого бизнеса в данном параграфе отмечены только в качестве потенциальных организаторов инвестиционного спроса. В настоящее время их активность в его формировании на промышленных направлениях крайне низкая. Малые предприниматели объективно могут работать только в отраслях, представляющих приемлемое для них инвестиционное предложение, в основном торговле, строительстве, включая проектные работы, сельском хозяйстве. Осуществлять инвестиции в промышленные объекты предприниматели не имеют возможности по многим причинам, где основными являются: отсутствие необходимых финансовых ресурсов, специфика

работы, позволяющая планировать инвестиции только в краткосрочном периоде, масштабность работы, позволяющая подстраиваться под действующие условия, но не позволяющая менять их. Таким образом, участвовать в создании инвестиционного спроса, способного изменить инвестиционное предложение в промышленных отраслях, представители малого бизнеса не могут.

Тем не менее, развитие малого бизнеса является одной из приоритетных задач государственной инвестиционной политики. В связи с этим в следующем параграфе приведены основные характеристики малого бизнеса, анализ результатов деятельности, потенциальных возможностей и видимых перспектив.

На основании вышеизложенной информации можно сделать вывод, что стагнация в инвестиционной сфере, обусловленная отсутствием инициативы со стороны частных инвесторов в 1990-е и 2000-е гг., изначально имеет субъективное происхождение. Очевидно, что проблемы ухудшения инвестиционного предложения в промышленности возникли из-за поведения крупных инвесторов и большей части средних, равняющихся на крупных. Их доля в общем объеме частного капитала превышает 90%. В настоящее время непривлекательное инвестиционное предложение, ставшее таковым в том числе и в результате их деятельности, продолжает движение в сторону своего ухудшения уже больше по объективным причинам. Таким образом, частные инвесторы в настоящее время по своей доброй воле просто не будут пытаться улучшить его себе в убыток.

Кроме того, важно отметить, что отнесение крупного бизнеса и первых двух групп среднего к потенциальным частным инвесторам весьма условно. Многие из них были как в статусе предпринимателей, так и государственных служащих (или родственников), а кто-то даже вышел из криминального мира 1990-х гг. Они всегда преследовали свои собственные интересы в тех условиях, которые сами себе для этого создали, называя это рыночной экономикой. Из этого следует, что крупного и среднего бизнеса как такового в чистом виде не существует, а есть собственники бывшего государственного имущества, получившие в результате его присвоения или коррупционных действий с ним колоссальные финансовые ресурсы.

Таким образом, крупный бизнес и основную часть среднего невозможно рассматривать как потенциальных инвесторов вне зависимости от инвестиционного предложения.

Кроме предпринимательского сектора, частными инвесторами могут быть и другие субъекты инвестиционной деятельности. В связи

с этим целесообразно кратко описать альтернативные негосударственные источники финансирования инвестиций, способные потенциально увеличить инвестиционный спрос.

К таким альтернативам можно отнести прямые иностранные инвестиции и сбережения населения России.

Прямые иностранные инвестиции, бесспорно, необходимы российской экономике в качестве дополнительного фактора активизации инвестиционного процесса. Готовность иностранных инвесторов приобретать национальные активы зависит от инвестиционного и налогового законодательства, судопроизводства, уровня предсказуемости экономических процессов. По мнению некоторых экономистов, рост объема прямых иностранных инвестиций прямо пропорционален оживлению процессов либерализации экономической политики. Основной причиной низкого объема прямых иностранных инвестиций они называют отсутствие в России гражданского общества, схожего с европейскими странами. Насколько это влияет на уровень притока прямых иностранных инвестиций, точно сказать сложно, учитывая, что абсолютно четких критериев такого понятия не существует.

Однако существуют очевидные факторы, способные повлиять на данный уровень. Основным из них является рассмотренная в предыдущем параграфе ситуация с привлекательностью инвестиционного предложения, а точнее – его непривлекательностью для инвесторов. Международные инвесторы создают или перемещают производство в те места, где это наиболее выгодно. Россия к ним не относится по причине высоких энергозатрат, связанных с климатическими условиями, транспортных затрат, обусловленных большими расстояниями, и не самой низкой оплатой труда. При этом с целью минимизации издержек, включая таможенные платежи, а также усиления своих позиций на российском рынке, многие иностранные инвесторы создают в России сборочные производства, изготавливающие товары из зарубежных полуфабрикатов, как, например, в автомобилестроении, электронике. В данном случае критерий «гражданского общества» для них не играет никакой роли. Либо это выгодно, либо нет.

Важно отметить, что восстанавливать российскую промышленность иностранные инвесторы не будут не только по причине непривлекательности инвестиционного предложения, но и в своих личных целях, которые зачастую противоположны внутренним интересам России. Например, в 1990-е гг. иностранные инвесторы скупали российские предприятия с целью их разорения и ликвидации конкурен-

тов на мировом рынке. Вложения в российскую добывающую промышленность интересны иностранным инвесторам при условии приобретения природных богатств по ценам ниже среднемировых.

В настоящее время государство старается находить с иностранными инвесторами тот компромисс, который не ущемлял бы интересы обеих сторон. Процесс этот непростой и долговременный. Зачастую переговоры заходят в тупик. В таких условиях оценивать прямые иностранные инвестиции как полноценный фактор создания инвестиционного спроса в промышленности в настоящее время и в ближайшие десятилетия представляется нецелесообразным.

Сбережения населения России потенциально могли бы стать важной структурной составляющей инвестиционного спроса. На практике такие сбережения могут дойти до промышленных предприятий только через банки и систему долгосрочного кредитования реального сектора экономики. Но такой механизм, к сожалению, не работает, поскольку банки предпочитают направлять аккумулированные у населения средства на краткосрочные потребительские кредиты или спекулятивные сделки, так как доход от этого выше. Являясь частью крупного и среднего российского бизнеса, банковский сектор действует аналогично.

В данной ситуации очевидно, что выполнение задачи модернизации экономики ложится на плечи государства. Подробному анализу государственных регулирующих мероприятий посвящены следующие главы. В данном параграфе лишь рассматриваются возможности и перспективы влияния государства на инвестиционный спрос бизнеса в коммерчески неэффективных сферах.

Как было отмечено в параграфе 4.1, выполнение этой задачи – очень сложная и долговременная процедура. Государственное влияние можно определить в сложившихся условиях как основной фактор стимулирования инвестиционного спроса при отсутствии объективной привлекательности инвестиционного предложения.

Можно выделить два основных способа влияния государства на инвестиционный спрос бизнеса, к которым относятся стимулирование инвестиционного спроса у бизнеса и административное воздействие на бизнес.

*Стимулирование инвестиционного спроса у бизнеса.*

Одним из основных видов такого стимулирования сейчас является софинансирование расходов и взятие на себя части рисков. Например, совместное участие в проектах, включая развитие программы

государственно-частного партнерства. Данная программа в настоящее время находится на начальной стадии развития. Наибольшее распространение получили проекты по развитию инфраструктуры. При этом основную часть бизнеса, вступающего в партнерство с государством, представляют организации, полностью или частично находящиеся в государственной собственности. Частный бизнес пока малоактивен для такого сотрудничества.

Крупных предпринимателей больше интересует, чтобы государство само сделало привлекательным инвестиционное предложение в промышленности. Тогда они готовы формировать инвестиционный спрос. При этом понять, зачем они тогда вообще нужны экономике и в чем заключается их эффективность, очень затруднительно.

Принимая во внимание вышеизложенное, можно выделить еще один вид стимулирования. Таким видом, правда, косвенного характера, можно считать приватизацию. Ее основная цель – это оптимизация управления государственным имуществом, но при этом она должна стимулировать инвестиционный спрос бизнеса. У крупного бизнеса к приватизации отношение такое же, как описывалось в предыдущей ситуации: «Если государство предложит что-либо доходное и перспективное, это будет привлекательно, в противном случае нет смысла участвовать».

Современная приватизация характеризуется ее авторами и исполнителями как нечто иное, по сравнению с приватизацией начала 1990-х гг. Декларируется, что приватизация будет справедливой, объекты будут продаваться по реальным рыночным ценам с целью их эффективного использования. На самом деле возможность их приобретения есть только у двух вышеперечисленных групп крупного бизнеса, поэтому о справедливости не может быть и речи. На несправедливо полученные финансовые ресурсы они становятся единственными потенциальными приобретателями, пусть даже по рыночным ценам. Кроме того, объекты будут приобретаться, только если их можно выгодно перепродать или получать с них гарантированный доход. Таким образом, в случае с приватизацией говорить о преимуществе управления, которое крупный бизнес называет «рыночным», перед государственным также не приходится. Реального стимулирования предпринимательского инвестиционного спроса от приватизации вероятнее всего не последует.

Следующий вид стимулирования инвестиционного спроса можно выделить, если посмотреть на ситуацию с обратной стороны. Недоста-

ток предпринимательского инвестиционного спроса имеет тенденцию не только не улучшать инвестиционное предложение, но и ухудшать его. Чтобы предотвратить такое ухудшение, государство выкупает крупные промышленные активы у частных собственников и развивает их самостоятельно. Такая практика неплохо зарекомендовала себя в 2000-е гг. Многие предприятия удалось реанимировать. Несмотря на проблемы коррупции, которые есть как в государственных, так и в частных организациях, данный факт свидетельствует о преимуществе государственного управления крупными промышленными объектами в российских условиях перед прочими альтернативами.

Серьезным стимулом развития инвестиционного спроса является формирование государством межотраслевого спроса на готовую продукцию. Примером является государственный оборонный заказ. Спрос на продукцию одного предприятия со стороны государства рождает спрос данного предприятия на продукцию других предприятий и т.д. В связи с этим собственники предприятий увеличивают объемы реальных инвестиций для выполнения растущих заказов. Данный алгоритм был приведен в главе 2. При этом основным условием выделения государственного финансирования является работа только с отечественными товаропроизводителями. На данной идее в настоящее время сконцентрировано максимальное количество сил и средств, в первую очередь государства. Для ее реализации очень важен вопрос времени. В следующих главах рассматриваются проблемы, решение которых будет способствовать сокращению сроков ее реализации и, как следствие, восстановлению и дальнейшему развитию промышленного потенциала.

Теоретически межотраслевой спрос следует развивать и по другим направлениям. Можно применить различные виды финансового регулирования. Так, предоставляя налоговые льготы при осуществлении капитальных приобретений, можно стимулировать, например, предприятия пищевой промышленности или сельского хозяйства, покупать оборудование, изготовленное отечественными производителями. Еще эффективнее будут действовать специально выделенные на эти цели субсидии из федерального или региональных бюджетов.

При этом финансовое регулирование, направленное на стимулирование инвестиционного спроса бизнеса, продолжает оставаться малоэффективным на практике. Причинами являются ограниченность бюджетных ресурсов и их низкая эффективность. Последняя обу-



словлена отсутствием четко выстроенной системы получения и обработки государственных субсидий коммерческими организациями, что приводит к показным псевдорезультатам и коррупции. Так, средства, выделенные коммерческим банкам в 2008 г. на спасение экономики, в основной массе были направлены на краткосрочные спекулятивные сделки, до реального сектора мало что дошло.

Концентрация бюджетных средств для реализации государственного оборонного заказа в данном случае – самое разумное и оптимальное решение по восстановлению производства. Однако на инвестиционный спрос бизнеса это пока влияет незначительно. Чаще реанимируются предприятия, выкупаемые государством или постоянно находящиеся в его собственности.

Налоговые льготы малоинтересны основной части предпринимателей, так как большинство вынуждено по различным схемам уклоняться от налогообложения. В противном случае они будут неконкурентоспособны. Соответственно, «не быть пойманным» стало одним из показателей успеха в предпринимательской среде. Более востребованными являются те льготы, которые можно использовать неограниченному кругу субъектов, чтобы минимизировать налоговые платежи. В связи с этим они являются скорее инструментом налогового планирования, нежели способом достижения определенных государственных целей. Например, освобождение от налога на имущество у предпринимателей, применяющих упрощенную схему налогообложения. Недвижимое имущество бизнес старается регистрировать именно на такие предприятия. Бывают ситуации, которые, напротив, заставляют предпринимателя искать возможности не использовать льготы, которые в соответствии с Налоговым кодексом РФ являются обязательными, например в реставрации. Невозможность начисления налога на добавленную стоимость в локальных сметах и тем самым увеличения ее побуждает реставраторов в ряде случаев изменять названия произведенных работ, именуя их ремонтными, а не реставрационными.

#### *Административное воздействие на бизнес.*

Как отмечалось выше, в настоящее время нет предпринимателей, которые бы не нарушали закон в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности. Особенно это касается крупного бизнеса. Со стороны государства появляется достаточно сильный рычаг воздействия на них. Используя компрометирующие данные, государство предписывает им участвовать в конкретных инвестиционных проек-

тах под страхом применения санкций к нарушителям закона. Такие действия являются частью механизма управления рыночной экономикой в ручном режиме. Воедино связываются два таких взаимоисключающих понятия, как стимулирование предпринимательской активности с созданием условий открытой конкуренции и административное управление бизнесом. При этом экономика характеризуется как рыночная, без четкого определения этого понятия, а «ручное» управление осуществляется при отсутствии системы государственного планирования. Предпосылок для создания социально ориентированной плановой экономики с элементами рыночного хозяйства в настоящее время нет.

Затянувшаяся пауза по выбору конкретного направления корректировки или смены экономического курса приводит к еще большей неопределенности в экономике. Действующий механизм административного воздействия при этом малоэффективен, так как требует постоянного вмешательства первых лиц, которые физически не в состоянии охватить все сферы и процессы, а предприниматели, ощущая давление, убегают в теневой сектор и выводят капиталы за рубеж.

То, что система хозяйствования, которую именовали в 1990-е гг. рыночной экономикой, оказалась губительна для страны, сейчас стало очевидно многим. Возвращение к командно-административной системе, которая была разрушена в начале 1990-х гг., сейчас уже невозможно и нецелесообразно.

Очевидно, что административными методами заставить крупный и средний бизнес осуществлять инвестиции в промышленность крайне сложно. Коммерческой заинтересованности в таких вложениях у них также нет.

Реальные инвестиции в производство в таких условиях осуществляются ими под давлением государственной власти и угрозой потерять все, нежели из экономической целесообразности.

В результате проведенного анализа можно отметить следующее.

1) Ситуация, при которой инвестиционное предложение выступает в роли причины, а инвестиционный спрос – в роли следствия, демонстрирует существование однонаправленной причинно-следственной связи и имеет искусственное происхождение. Начало этому процессу было положено в 1990-е гг. иностранными инвесторами и российским крупным бизнесом.

2) Крупный бизнес, никогда ничего не создававший и озабоченный сохранением присвоенного капитала, своим примером определя-

ет поведение всего бизнеса и влияет, таким образом, на дальнейшее снижение привлекательности инвестиционного предложения, создавая замкнутый круг. Нерешенной проблемой является его сращивание с государственной системой, развивающее спекулятивные и коррупционные процессы. Öffentlich не полезная и неэффективная часть бизнеса в настоящее время продолжает оказывать определяющее влияние на ситуацию в экономике. Данный фактор является серьезным препятствием инвестиционной активности.

3) Увеличение инвестиционного спроса в промышленности за счет бизнеса, международных инвесторов и населения в настоящее время маловероятно из-за отсутствия привлекательности инвестиционного предложения. Исключением является часть среднего бизнеса, развившегося из субъектов малого предпринимательства и создавшего свои производства с нуля, а также часть малого бизнеса, рассматриваемого в следующем параграфе.

4) Складывается парадокс, когда инвестиционное предложение в промышленной сфере, непривлекательное для частного капитала, привлекательно для общества и всей экономики в долгосрочной перспективе. Бизнес, как правило, не рассматривает долгосрочную перспективу, за исключением рынка недвижимости, считая ее чрезмерно рискованной и непредсказуемой.

5) Изменение однонаправленности причинно-следственной связи между инвестиционным спросом и предложением, а также активизация инвестиционной сферы в существующих условиях возможны только путем применения государственных механизмов. Либо это косвенное стимулирование инвестиционного спроса бизнеса или административное воздействие на него, либо прямые государственные инвестиции.

6) Важным инструментом государственного регулирования должно стать определение критериев для выявления отраслей, где бизнес работает и эффективно, и полезно для общества. В данных сферах желательно минимальное присутствие государства и применение стимулирующих мер. Это колоссальная задача, которая сможет вычислить конкретную степень и грань полезности рыночной экономики для России. В случае решения такой задачи появится возможность разорвать коррупционный порочный круг слияния крупного бизнеса с государством, основанный, по сути, на присвоении природной ренты и государственных активов.

### 4.3. Оценка перспектив развития малого бизнеса

Учитывая, что в мире имеется множество критериев отнесения организаций и частных предпринимателей к малому бизнесу, в данном анализе будем характеризовать этим термином всех, кто подпадает под параметры применения упрощенной схемы налогообложения.

В данном случае малый бизнес могут представлять как организации, так и индивидуальные частные предприниматели без образования юридического лица.

В настоящее время одной из приоритетных задач государственной экономической политики является развитие малого бизнеса и, как следствие, увеличение доли среднего класса.

С 2007 г. действует Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ. Учитывая, что среднее предпринимательство, на практике, как правило, выделяется очень условно, и речь о нем шла в предыдущем параграфе, остановимся подробно на малом бизнесе. Данный Закон определяет основные направления государственной политики, формы и методы поддержки малого предпринимательства. В соответствии с Законом должны формироваться и осуществляться федеральные, региональные и муниципальные программы развития малого предпринимательства. Закон предусматривает создание координационных или совещательных органов в области развития малого предпринимательства при органах исполнительной власти разного уровня, финансирование НИОКР по проблемам развития малого предпринимательства за счет средств федерального и региональных бюджетов. Важными моментами являются: содействие деятельности некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов малого предпринимательства, пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности, также проводимая за счет бюджетных средств, формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства и обеспечение ее деятельности.

Законом предусмотрено оказание финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру их поддержки за счет бюджета. Предусмотрено также оказание имущественной поддержки, осуществляемой органами государственной власти и органами местного самоуправления в виде передачи во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий,

строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях. В соответствии с Законом органами государственной власти и органами местного самоуправления может осуществляться оказание консультационной поддержки в виде создания организаций, оказывающих консультационные услуги субъектам малого предпринимательства, или компенсации затрат на оплату консультационных услуг, произведенных и документально подтвержденных субъектами малого предпринимательства. Предусмотрена поддержка субъектов малого предпринимательства в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. Особенно это касается работающих в области инноваций, где предусматривается создание организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства, в том числе технопарков, центров коммерциализации технологий, технико-внедренческих и научно-производственных зон, и обеспечения деятельности таких организаций, создания условий для привлечения субъектов малого и среднего предпринимательства к заключению договоров субподряда в области инноваций и промышленного производства, создания акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов. Отдельно в Законе выделена поддержка в области ремесленной, внешнеэкономической и сельскохозяйственной деятельности.

Безусловно, в случае развития малого бизнеса государство сможет решить множество задач, включая социальное обеспечение, преодоление демографического спада, а главное – создать дополнительный и решающий фактор для достижения стабильного экономического роста вне зависимости от мировых цен на нефть. Однако малый бизнес неоднороден.

В связи с этим перспективы его развития для решения вышеперечисленных и прочих важных задач необходимо рассматривать в комплексном аспекте.

Для того чтобы обозначить такие перспективы, попытаемся проанализировать текущую структуру малого бизнеса. Ее можно выстроить, осуществив группировку по различным критериям.

Для анализа необходимо выделить только законную деятельность. Сделать это достаточно сложно. Почти все предприниматели частично уклоняются от уплаты налогов, экономят на лицензионном

программном обеспечении, используют неучтенные наличные средства в расчетах, нелегально покупают допуски, лицензии и разрешения. В связи с этим не подлежат включению в состав малого бизнеса откровенно преступные и общественно опасные направления, такие как торговля наркотиками и оружием, нелегальное производство алкогольной и спиртосодержащей продукции, незаконный игорный бизнес, рейдерство и т.п. Хотя и это весьма условно, так как любой из таких представителей может пытаться легализовать доходы, полученные преступным путем, и вложить средства в развитие легального бизнеса.

Поскольку практически все предприниматели вынуждены идти на нарушения законодательства, не имеет смысла подразделять их по критерию соблюдения всех требований действующего законодательства. Такие представители просто не смогут удержаться на рынке. Однако есть сферы, где налоги уплачиваются практически полностью, и это отдельно будет оговариваться в характеристике той или иной группы.

Кроме того, в целях исследования важно исключить из состава малого бизнеса так называемую надстройку, или вспомогательное звено, как сказано в вышеприведенном Законе – инфраструктуру, представители которой зарабатывают на самом процессе организации и популяризации малого предпринимательства. Сюда можно отнести предпринимателей, которые профессионально занимаются анализом сферы малого бизнеса, проводят различные конференции по этому вопросу, создают общественные организации, участвуют в разработке программ, отстаивают позиции во властных структурах и т.д. Их доход – это, как правило, либо бюджетные средства, либо средства общественных объединений и крупного бизнеса, выполняющего конкретные указания власти по развитию малого бизнеса. В какой-то мере данные представители являются одними из составляющих созданного на основе властных решений искусственного правового пространства, либо примкнувшими к нему. Их задача – больше говорить о важности малого предпринимательства, показывая правильность и обоснованность данного направления государственной политики.

Целесообразно анализировать самих предпринимателей непосредственно, занимающихся определенным направлением. Тех представителей малого бизнеса, которые занимаются своей основной деятельностью и получают доход, не акцентируя внимание на своем статусе малого бизнеса. Им некогда участвовать в конференциях и соз-

давать программы развития. Свои привилегии они используют только в процессе налогообложения и бухгалтерского учета.

Малый бизнес можно сгруппировать по трем основным критериям.

**Первым** критерием для анализа является наличие и использование основных фондов. Здесь можно выделить три основные группы.

1. Малый бизнес, получающий доходы от владения основными фондами, находящимися у него в собственности. Как правило, сюда относятся предприниматели, имеющие в собственности объекты недвижимого имущества и сдающие их в аренду. Арендная плата является их основным доходом.

2. Малый бизнес, получающий доходы от основной деятельности, в процессе которой используются основные фонды, находящиеся у него в собственности. Здесь представлены предприниматели, которые самостоятельно используют принадлежащие им объекты недвижимого имущества, оборудование, землю и т.д. Те из них, кто начал бизнес с нуля, постепенно зарабатывая на собственные основные фонды для развития своей деятельности, могут постепенно перейти в состав среднего бизнеса (третьей его группы, описанной в предыдущем параграфе). Как правило, это предприятия пищевой промышленности, фермерские хозяйства, минигостиницы, реставрационные мастерские, частные образовательные и медицинские центры, производители строительных материалов, автотранспортные компании, предприятия торговли, общественного питания, сервиса и оказания услуг населению. Предприниматели в данном варианте хорошо знают свое дело, болеют за него, стараются повышать качество, в связи с чем многие из их числа развиваются дальше. Те же предприниматели, которые имели стартовый капитал заранее и купили готовый бизнес, обычно не достигают таких результатов, и чаще сворачивают деятельность. Поэтому для них актуальнее первая группа.

3. Малый бизнес, не имеющий в собственности основных фондов. Такие предприниматели получают доходы от основной деятельности, не имея собственных материальных активов. Имущество они, как правило, арендуют, если оно требуется, а их деятельность сосредоточена на использовании предпринимательского таланта, прочих нематериальных активов и наемного труда. Численность данных предпринимателей самая высокая, среди всего малого бизнеса. Здесь может быть представлено несколько основных подгрупп.

3.1. Работники, нанятые организациями не по трудовому договору, а по договору об оказании услуг или производству работ как

сторонние контрагенты. Такие работники обычно регистрируют собственное юридическое лицо или получают статус частного предпринимателя без образования юридического лица. Они могут также оказывать услуги нескольким организациям и в случае увеличения количества организаций-заказчиков или объема работы нанимать помощников, т.е. сотрудников уже в свою организацию. Такие отношения между организациями являются разновидностью аутсорсинга. Именно данная его разновидность сейчас наиболее распространена в России. Хотя развиваются и более крупные направления, особенно в бюджетной сфере, такие как организация питания в армии, школах, детских садах, эксплуатация интеллектуальных зданий и т.п. Аутсорсинг представляет собой систему отношений, в которой одни организации поручают другим организациям или индивидуальным предпринимателям на договорной основе выполнение определенных задач (бизнес-процессов, функций своих служб, отделов и т.п.), например ведение бухгалтерского учета, эксплуатация здания, организация продаж, юридические услуги.

3.2. Предприниматели, работающие в сферах, где прибыль при аренде имущества выше, чем в случае его приобретения. Например, ремонтно-строительные компании, некоторые виды торговли, туристические фирмы.

3.3. Сферы, где можно вести деятельность без офиса и прочих основных фондов. Сюда относятся посредническая деятельность, IT-технологии (в расчете на обычного потребителя, например, создание сайтов, составление несложных программ), проектирование, дизайн и т.п.

3.4. Научно-исследовательская деятельность, новаторство. В основном, к сожалению, большинство представленных организаций скорее «охотники» за грантами и прочим бюджетным финансированием. Они умеют грамотно обосновывать выделенное финансирование и делать отчеты, идущие «на полку». О них говорилось в главе 3. Реально эффективных научных организаций, представленных малым предпринимательством, немного. Как правило, они создаются группами ученых, имеющих основное место работы в государственных научных организациях, которые отличаются слабой маневренностью и подвижностью. В случае, когда в рамках их текущей деятельности невозможно выполнить поставленную внешними контрагентами задачу и требуется мобильное решение и быстрое подключение дополнительных интеллектуальных ресурсов, им проще создать коммерче-



скую организацию, пригласив туда нужных специалистов, выполнив таким образом заказ, нежели набирать и утверждать состав исполнителей в штате государственной организации (если заказ не является секретной информацией). Тем более что законодательство не запрещает ученым работу по совместительству. Хотя чаще основной причиной занятия ученых малым бизнесом является крайне низкая, несопоставимая с зарубежными аналогами, заработная плата в государственной организации. Тем не менее, когда речь идет о масштабной модернизации с использованием лабораторного и исследовательского оборудования, а также значительного штата сотрудников, малый бизнес несопоставим с потенциальными государственными возможностями, что также отмечалось в главе 3.

Исходя из **второго** важного критерия малый бизнес можно подразделить на тех, кому *требуется* для начала деятельности *стартовый капитал*, и тех, кому *не требуется*.

1. Те виды деятельности, для которых *требуется стартовый капитал*, как правило, подразумевают необходимость наличия в собственности основных фондов. Сюда относятся первые две группы, выделенные в рамках предыдущего критерия. Основным вопросом здесь будет являться первоначальное происхождение стартового капитала. Так, возможны следующие варианты.

1.1. Развитие бизнеса на основе заемных средств (имеется в виду старт, а не текущая деятельность, где потребность в заемных средствах может возникать практически у всех групп). Как правило, это вторая группа в рамках предыдущего критерия. Общее количество таких предпринимателей очень мало. Причиной этого является высочайшая конкуренция. Не выше 3% пытающихся начать деятельность смогли достигнуть успеха. Остальные, взявшие кредиты, вынуждены отдавать кредиторам свое имущество. В 1990-е гг. такие явления имели плачевный характер. Поэтому сейчас займы на создание бизнеса берут редко.

1.2. Развитие бизнеса за счет поступлений от другого бизнеса, не требующего стартового капитала. Самая распространенная форма для удачливых и способных предпринимателей. Диверсифицируя свои направления, они зарабатывают сначала в рамках деятельности, отнесенной выше к третьей группе первого критерия, а затем вкладывают средства в деятельность, перечисленную в первых двух группах данного критерия. На практике приоритетным является направление первого критерия с целью сохранения капитала (т.е. вложения в недвижимость).

1.3. Развитие бизнеса за счет коррупционных источников. Сюда относятся две категории предпринимателей. Первые являются бывшими чиновниками, работниками бюджетной сферы или представителями криминальной среды, получившими свои доходы преступным путем. Они, как правило, вкладывают средства в недвижимость. Вторые – это действующие предприниматели, которые смогли коррумпировать чиновников и развивать, таким образом, свой бизнес. Полученные средства они, как правило, диверсифицируют, покупая недвижимость и развивая свой бизнес.

2. Те, кому в настоящее время стартовый капитал не требуется, представляют собой большинство среди представителей малого бизнеса. В основном они относятся к третьей группе в рамках предыдущего критерия.

**Третий** критерий подразделяет представителей малого бизнеса на тех, для кого предпринимательство и непосредственно его бизнес является основным местом занятости, и тех, кто занимается предпринимательством дополнительно, имея основное место работы и являясь штатным сотрудником какой-либо организации (если это не запрещено законодательством, как, например, в отношении государственных служащих).

1. Для первой группы возможны две основные разновидности.

1.1. Предприниматели, обладающие самостоятельностью и независимостью (насколько это возможно), являющиеся основными учредителями своих организаций как юридически, так и фактически. В данную группу входят представители, которые трудятся самостоятельно и полагаются только на свои силы и интеллект.

1.2. Предприниматели, зависимые либо от своих соучредителей (чаще всего фактических), либо от конкретных заказчиков. Сюда, как правило, по факту входят «не предприниматели», сами принимающие решения, а исполнители, представляющие чьи-то интересы.

2. Для второй группы возможны следующие разновидности.

2.1. Представители, для которых малый бизнес является аналогом работы по совместительству, т.е. дополнительным заработком. Чаще всего они используют свои профессиональные навыки и интеллект, но при наличии необходимого финансирования могут приобретать небольшие мощности. Например, врач стоматолог, работающий в государственной поликлинике, может найти инвестора, открыть свой собственный кабинет и даже нанимать сотрудников, но при этом не прекращать основную работу. Такие представители, во-первых,

пытаются достигнуть стабильности в заработной плате и сохранении квалификации, работая на основном месте, а дополнительные силы и время тратит на предпринимательскую деятельность. Иметь основное место работы и заниматься бизнесом могут, как правило, специалисты, работающие не полный рабочий день и (или) сдельно. Однако, как показывает практика, их трудозатраты возрастают, а качество снижается в связи с высокой загрузкой.

2.2. Представители, для которых малый бизнес является не только аналогом работы по совместительству, но и возможностью использования ресурсов основной организации для собственных целей. Например, главный инженер крупной эксплуатационной компании создает свою фирму, которая занимается тем же или похожим по своей специфике направлением. В данном случае может использовать собственных подчиненных, предлагая им работу по совместительству, оборудование организации, и даже переманивать заказчиков. Данный вариант четко демонстрирует конфликт интересов, но в некоторых случаях он может появляться и коррупционная составляющая. Например, при организации фирм посредников и хищения части выручки основного предприятия.

Таким образом, используя три вышеперечисленных критерия, можно составить характерные комбинации, которые и будут давать точную характеристику тем или иным представителям малого бизнеса.

**В комбинацию № 1** входят представители *группы 1 первого критерия*, *группы 1.1 второго критерия* и *группы 1.1 третьего критерия*. Это собственники недвижимости, занимающиеся сдачей ее в аренду, развившиеся за счет заемных средств, являющиеся основными учредителями своих организаций как юридически, так и фактически. Доля таких предпринимателей невелика, поскольку для выполнения данных условий необходимо было иметь доступ к долгосрочным банковским кредитам с небольшой ставкой процента, которые являлись и до сих пор являются большой редкостью. Их удалось получить только за счет упущенной выгоды банков или прочих кредиторов, что уже говорит о сомнительности стартовых условий такого бизнеса.

**В комбинацию № 2** входят представители *группы 1 первого критерия*, *группы 1.2 второго критерия* и *группы 1.1 третьего критерия*. Это собственники недвижимости, занимающиеся сдачей ее в аренду, развившиеся за счет поступлений от другого бизнеса, являющиеся основными учредителями своих организаций как юриди-

чески, так и фактически. Доля таких предпринимателей среди малого бизнеса довольно значительна. Для большинства из них это способ сохранить и приумножить заработанные ранее средства.

В комбинацию № 3 входят представители *группы 1 первого критерия, группы 1.3 второго критерия и группы 1.1 третьего критерия*. Это собственники недвижимости, занимающиеся сдачей ее в аренду, развившиеся за счет средств, нажитых преступным путем, являющиеся основными учредителями своих организаций как юридически, так и фактически. Доля таких предпринимателей среди малого бизнеса довольно значительна. Для большинства из них это способ сохранить и приумножить полученные ранее средства.

В комбинацию № 4 входят представители *группы 1 первого критерия, группы 1.1 второго критерия и группы 1.2 третьего критерия*. Это собственники недвижимости, занимающиеся сдачей ее в аренду, развившиеся за счет заемных средств и являющиеся по факту представителями других лиц. В отличие от комбинации № 1 здесь становится понятно происхождение заемных средств, демонстрирующее их элементарный увод из организаций кредиторов, чаще всего банков. Реальные хозяева недвижимости, как правило, скрывают свои имена.

В комбинацию № 5 входят представители *группы 1 первого критерия, группы 1.2 второго критерия и группы 1.2 третьего критерия*. Это собственники недвижимости, занимающиеся сдачей ее в аренду, развившиеся за счет поступлений от другого бизнеса, являющиеся по факту представителями других лиц. Таким образом, через подставных лиц реальный хозяин диверсифицирует свои накопления, покупая недвижимость.

В комбинацию № 6 входят представители *группы 1 первого критерия, группы 1.3 второго критерия и группы 1.2 третьего критерия*. Это собственники недвижимости, занимающиеся сдачей ее в аренду, развившиеся за счет средств, нажитых преступным путем, являющиеся по факту представителями других лиц. Скорее всего, средства на покупку недвижимости украдены где-то реальным хозяином. Чтобы отвести подозрения, для их сохранения и приумножения приглашается подставное лицо.

В комбинацию № 7 входят представители *группы 1 первого критерия, группы 1.1 второго критерия и группы 2.1 третьего критерия*. Это собственники недвижимости, купившие ее за счет заемных средств, чаще всего, не оформляющие юридических лиц и

имеющие, помимо бизнеса, основное место работы. Если их можно назвать предпринимателями, то чаще всего это собственники небольших квартир, сдающие их в аренду.

В комбинацию № 8 входят представители *группы 1 первого критерия*, *группы 1.2 второго критерия* и *группы 2.1 третьего критерия*. Это собственники недвижимости, развившиеся за счет поступлений от другого бизнеса и имеющие, помимо бизнеса, основное место работы. Сюда относятся работающие граждане, которые параллельно ведут какой-либо бизнес и накопившие на недвижимость с целью сдачи ее в аренду. Для большинства из них это способ сохранить заработанные ранее средства и диверсифицировать капитал.

В комбинацию № 9 входят представители *группы 1 первого критерия*, *группы 1.3 второго критерия* и *группы 2.2 третьего критерия*. Это собственники недвижимости, развившиеся за счет средств, нажитых преступным путем, и имеющие, помимо бизнеса, основное место работы. Сюда относятся работающие граждане. Используя ресурсы организации, в которой работают, они накопили на недвижимость с целью сдачи ее в аренду. Для большинства из них это способ сохранить заработанные (украденные) ранее средства и диверсифицировать капитал. На практике такие представители встречаются достаточно часто. Они, как правило, не отличаются особой предпринимательской активностью, поэтому чаще всего вкладываются в недвижимость.

В комбинацию № 10 входят представители *группы 2 первого критерия*, *группы 1.1 второго критерия* и *группы 1.1 третьего критерия*. Это предприниматели, развившиеся за счет заемных средств, являющиеся основными учредителями своих организаций как юридически, так и фактически. Таких предпринимателей сейчас очень мало. Для получения кредитов они смогли составить необходимое обоснование и реализовать его, что говорит об их предпринимательском таланте и умении реализовать долгосрочный проект в существующих условиях, что практически невозможно.

В комбинацию № 11 входят представители *группы 2 первого критерия*, *группы 1.2 второго критерия* и *группы 1.1 третьего критерия*. Это предприниматели, развившиеся за счет поступлений от другого бизнеса, являющиеся основными учредителями своих организаций, как юридически, так и фактически. Доля таких предпринимателей крайне мала. Большинство предпочитает вкладывать заработанные средства в недвижимость или финансовые активы, а не в другой, незнакомый бизнес.

В комбинацию № 12 входят представители *группы 2 первого критерия, группы 1.3 второго критерия и группы 1.1 третьего критерия*. Это предприниматели, развившиеся за счет средств, нажитых преступным путем, являющиеся основными учредителями своих организаций как юридически, так и фактически. Доля таких предпринимателей также крайне мала. Большинство предпочитают вкладывать заработанные средства в недвижимость или финансовые активы, а не в другой, незнакомый бизнес.

В комбинацию № 13 входят представители *группы 2 первого критерия, группы 1.1 второго критерия и группы 1.2 третьего критерия*. Это предприниматели, развившиеся за счет заемных средств и являющиеся по факту представителями других лиц. Таких предпринимателей достаточно много. Как правило, на заемные средства, привлеченные реальными хозяевами, покупается готовый бизнес (чаще непроизводственный), например, гипермаркет.

В комбинацию № 14 входят представители *группы 2 первого критерия, группы 1.2 второго критерия и группы 1.2 третьего критерия*. Это предприниматели, развившиеся за счет поступлений от другого бизнеса, являющиеся по факту представителями других лиц. Являясь номинальным предпринимателем, создавать новое направление на ранее заработанные средства можно только с согласия и/или по инициативе реального хозяина. Причины создания и раскрутки нового бизнеса через подставных лиц объясняется могущественностью хозяина, его возможностью и желанием скупить как можно больше предприятий региона, но нежеланием освещать информацию о себе.

В комбинацию № 15 входят представители *группы 2 первого критерия, группы 1.3 второго критерия и группы 1.2 третьего критерия*. Это предприниматели, развившиеся за счет поступлений от другого бизнеса, являющиеся по факту представителями других лиц. Ситуация похожа на комбинацию № 14 с той лишь разницей, что здесь задействованы криминальные средства на покупку различных небольших предприятий.

В комбинацию № 16 входят представители *группы 2 первого критерия, группы 1.1 второго критерия и группы 2.1 третьего критерия*. Это предприниматели, развившиеся за счет заемных средств, и имеющие, помимо бизнеса, основное место работы. Таких предпринимателей также сейчас очень мало. Для получения кредитов они смогли составить необходимое обоснование и реализовать его.

Если предприниматели смогли реализовать проект и вернуть заем, основное место работы должно отнимать у них время и силы, а не служить средством для поддержания квалификации и новых знаний. Поэтому при удачной реализации проекта данные представители чаще всего уходят с основного места работы.

В комбинацию № 17 входят представители *группы 2 первого критерия, группы 1.2 второго критерия и группы 2.1 третьего критерия*. Это предприниматели, развившиеся за счет поступлений от другого бизнеса, и имеющие, помимо бизнеса, основное место работы. На практике занятие несколькими видами бизнеса и основная работа встречаются редко. Как правило, это может быть выдающийся хирург, музыкант, спортсмен и т.п. Доля таких предпринимателей крайне мала.

В комбинацию № 18 входят представители *группы 2 первого критерия, группы 1.3 второго критерия и группы 2.2 третьего критерия*. Это предприниматели, развившиеся за счет средств, нажитых преступным путем (в данном варианте это либо экономические преступления, либо конфликт интересов, имеющий пограничный характер с коррупцией), и имеющие, помимо бизнеса, основное место работы. Сюда относятся работающие граждане. Используя ресурсы организации, в которой работают, они развили (купили) собственный бизнес с использованием основных средств, также приобретенных ими в собственность. На практике такие представители легче преодолевают конкуренцию за счет воровства чужих ресурсов. В целом их доля среди малого бизнеса не велика, но существенна.

В комбинацию № 19 входят представители *группы 3.1 первого критерия, группы 2 второго критерия и группы 1.1 третьего критерия*. Это предприниматели, бизнес которых для других компаний является альтернативой привлечения наемных сотрудников. Они развиваются без стартового капитала, являются основными учредителями своих организаций как юридически, так и фактически. Доля таких предпринимателей в малом бизнесе очень велика, поскольку по факту они представляют собой рынок труда, избавляющий работодателя от социальных обязательств.

В комбинацию № 20 входят представители *группы 3.2 первого критерия, группы 2 второго критерия и группы 1.1 третьего критерия*. Это предприниматели, которые используют не собственное, а арендованное имущество. Они развиваются без стартового капитала, являются основными учредителями своих организаций, как юридиче-

ски, так и фактически. Таких предпринимателей также очень много среди малого бизнеса, поскольку по сути почти все они либо посредники, либо их прибыль формируется за счет спекулятивной дельты.

**В комбинацию № 21** входят представители *группы 3.3 первого критерия, группы 2 второго критерия и группы 1.1 третьего критерия*. Это аналог предыдущей комбинации, но с возможностью работать без офиса и с минимальным составом основных средств.

**В комбинацию № 22** входят представители *группы 3.4 первого критерия, группы 2 второго критерия и группы 1.1 третьего критерия*. Это ученые и новаторы, занимающиеся предпринимательской деятельностью. Как правило, они арендуют основные средства. Они развиваются без стартового капитала, являются основными учредителями своих организаций как юридически, так и фактически. Участие в малом бизнесе в данной комбинации подразумевает их основную деятельность без занятости в государственных организациях. Само существование таких предпринимателей (если это научная (новаторская), а не псевдонаучная (новаторская) деятельность) – это как демонстрация преимущества рыночных отношений в тех научных (а скорее новаторских) сферах, где важна мобильность, так и факт недофинансирования ученых государственного сектора. Хотя истинно научных организаций малого бизнеса практически нет, изредка встречаются новаторские, а в основном (как было сказано выше) это «охотники» за бюджетным финансированием.

**В комбинацию № 23** входят представители сразу четырех *групп 3.1–3.4 первого критерия, группы 2 второго критерия и группы 1.2 третьего критерия*. Такая структура характерна для фирм-однодневок или организаций, имеющих фактическую цель вывода денежных средств.

**В комбинацию № 24** входят представители *группы 3.1 первого критерия, группы 2 второго критерия и группы 2.1 третьего критерия*. Это предприниматели, бизнес которых для других компаний является альтернативой привлечения наемных сотрудников. Они развиваются без стартового капитала и имеют основное место работы, помимо бизнеса, не запрещенного законодательством. Таких предпринимателей очень много, поскольку бизнесом хотят заниматься многие, но не многие могут. Возможное совмещение основной работы с бизнесом очень привлекательно особенно среди молодежи. Хотя зачастую такой бизнес ограничивается регистрацией юридического лица и небольшой рекламой в Интернете.



В комбинацию № 24 входят представители *группы 3.1 первого критерия, группы 2 второго критерия и группы 2.1 третьего критерия*. Это предприниматели, бизнес которых для других компаний является альтернативой привлечения наемных сотрудников. Они развиваются без стартового капитала и имеют основное место работы, помимо бизнеса, не запрещенного законодательством. Таких предпринимателей (а скорее фактов регистрации) очень много, поскольку бизнесом хотят заниматься многие, но не многие могут. Возможное совмещение основной работы с бизнесом очень привлекательно особенно среди молодежи. Хотя зачастую такой бизнес ограничивается регистрацией юридического лица и небольшой рекламой в Интернете.

В комбинацию № 25 входят представители *двух групп 3.2 и 3.3 первого критерия, группы 2 второго критерия и группы 2.1 третьего критерия*. Это предприниматели, которые используют арендованные основные средства или не используют их вообще. Они развиваются без стартового капитала и имеют основное место работы, помимо бизнеса. Это чаще всего люди, которые боятся полностью перейти в бизнес и держатся за основное место работы. Несмотря на их высокую численность, успешных предпринимателей среди них очень мало. Их проекты имеют очень короткий жизненный цикл, и зачастую убыточны.

В комбинацию № 26 входят представители *группы 3.4 первого критерия, группы 2 второго критерия и группы 2.1 третьего критерия*. Это ученые и новаторы, занимающиеся предпринимательской деятельностью. Как правило, они арендуют основные средства. Они развиваются без стартового капитала, являются основными учредителями своих организаций как юридически, так и фактически. Участие в малом бизнесе в данной комбинации является для них дополнительной деятельностью. Для ученых это аналог работы по совместительству, но с системой оплаты труда, соответствующей рыночному ценообразованию.

В комбинацию № 27 входят представители *четырех групп 3.1–3.4 первого критерия, группы 2 второго критерия и группы 2.2 третьего критерия*. Все направления здесь ведутся предпринимателями, имеющими основное место работы, помимо бизнеса. Ресурсы организации, где находится их основное место работы, они используют для развития своего бизнеса. В данном процессе есть либо коррупционная составляющая, либо конфликт интересов. Например, от прямого вывода денежных средств из государственной организации,

до бесплатного использования при выполнении заказа ее мощностей, привлечения человеческих ресурсов на льготной основе и т.п.

Важно отметить, что группы 3.1–3.4 первого критерия на практике не совместимы с группами 1.1–1.3 второго критерия, группы 1 и 2 первого критерия – с группой 2 второго критерия, группы 1.1 и 1.2 второго критерия – с группой 2.2 третьего критерия, группа 1.3 второго критерия с группой 2.1 третьего критерия. В связи с этим из потенциально возможных получилось только 27 комбинаций.

Данные комбинации дают подробную характеристику существующего малого бизнеса в России. На основании информации, изложенной в сформированных комбинациях, становится понятно, что представляет собой малый бизнес сегодня. Как видно из комбинаций, большое количество направлений развито за счет сомнительного старта и не совсем легальных источников финансирования. А главное, совсем немногие что-либо производят или предлагают, не прибегая к использованию спекулятивной составляющей. Полная уплата налогов при этом также является большой редкостью и ведет к неконкурентоспособности.

Серьезным негативным моментом является недостаток статистической информации о финансовой и производственной деятельности малого бизнеса. Зачастую информация Федеральной службы государственной статистики публикуется со сноской «Без субъектов малого предпринимательства». Учитывая наличие отлаженной и четко структурированной системы статистики в стране, данный факт говорит о непрозрачности подавляющей части малого бизнеса и высокой доле теневой деятельности. Это свидетельствует об отсутствии доказательной расчетной базы о преимуществах малого бизнеса. Проверка результатов государственного стимулирования субъектов малого предпринимательства в данных условиях невозможна.

В такой ситуации совершенно очевидно, что само понятие «развитие малого бизнеса» должно быть уточнено. В противном случае проводимая политика его поддержки будет только расширять спекулятивные процессы. Для примера выделим на основе рассмотренных комбинаций четыре наиболее распространенных блока в составе малого бизнеса.

1. Так, комбинации, характеризующие бизнес, основанный на сдаче недвижимости в аренду, привлекательны для самого бизнеса своей кажущейся стабильностью как в плане сохранения капитала, так и получения дохода. Для власти эта деятельность также носит

благоприятный характер, поскольку в данной сфере налоговая дисциплина выше, чем в остальных (за исключением сдачи квартир физическими лицами), обеспечивается занятость части населения, что способствует выполнению социальных обязательств, а главное – растут показатели предпринимательской и инвестиционной активности. Таким образом, не предпринимая особых усилий, и используя показатели данной деятельности, власть улучшает общие показатели экономического развития, приписывая это к своим заслугам. Однако в целом для государства и общества перегрев рынка недвижимости – это не просто увеличение спекулятивной дельты, а развитие гигантской пирамиды, обладающей негативными качествами, отличными от финансовых пирамид. В процессе своего «схлопывания», которое произойдет, как только начнет уменьшаться природная рента, она может достичь и минусовых значений, что станет большой проблемой.

Очевидно, что такая деятельность не нуждалась и не нуждается в особой государственной поддержке, но поскольку это направление является составляющей малого бизнеса, здесь необходимо делать важную оговорку. В существующих условиях высокая активность в данной сфере является индикатором, демонстрирующим отсутствие уверенности общества в завтрашнем дне.

2. Комбинации, характеризующие спекулятивные направления без потребности в применении основных средств, включая чистое посредничество, которым занимается большинство субъектов малого бизнеса, характеризуют тот вид предпринимательства, который не несет в себе ничего общественно полезного. Говорить о его поддержке и развитии – это говорить о расширении спекулятивных процессов, которые активизируются с ростом природной ренты. Для власти данные предприниматели удобны, поскольку они решают проблему занятости и рыночной активности. Для государства и общества в целом это существенный фактор ухудшения качества жизни и замедления темпов модернизации экономики.

3. Следующие комбинации характеризуют деятельность по производству товаров, выполнению работ и оказанию услуг, организованную с учетом использования основных средств. Их наличие, как отмечалось в предыдущих главах, способствует повышению качества товаров, работ, услуг. Те комбинации, где бизнес развивался без криминального капитала, говорят о высокой предпринимательской активности и таланте своих представителей. Это люди, которые могут производить продукцию, востребованную обществом, и зарабатывать на этом.

Тем не менее, здесь также действуют описанные в двух предыдущих параграфах ограничения, связанные с привлекательностью инвестиционного предложения. Те сферы производства, которые не конкурентоспособны на мировом рынке, не могут привлечь малый бизнес, у которого к тому же отсутствуют необходимые финансовые средства. Важно отметить, что конкурентоспособность малого бизнеса всегда ниже, чем крупного и среднего. Поэтому представленный в данных комбинациях малый бизнес в основном занимается производством продуктов питания, сельским хозяйством, сферой сервиса, торговли и общественного питания, мелким ремеслом и т.п. Учитывая, что средний срок жизни малого предприятия составляет менее 10 лет, представителей малого бизнеса, осуществляющих такие направления с собственными основными средствами, очень мало.

Значительно больше предприятий, которые арендуют основные средства. Поэтому, помимо перечисленных выше направлений, сюда добавляются строительство, дополнительные виды сервиса и т.п.

Представленные виды предпринимательства являются общественно необходимыми и более эффективными по сравнению с государственными предприятиями в связи с высокой мобильностью из-за небольших размеров и способностью быстро учитывать потребности рынка. Именно таких субъектов предпринимательства не хватало в плановой экономике. В то время они могли бы стать ключом к решению многих накопившихся проблем дефицита и слабой сферы услуг. В настоящий момент их существование объективно, поскольку присутствует спрос на их продукцию. Они позволяют решить задачу повышения качества и уровня жизни людей.

Именно такие предприятия нуждаются в государственной поддержке. Их достижения являются наиболее важными и нужными не только для отчетов власти о проделанной работе, но и общества в целом.

4. Если бизнес, отнесенный в первые два блока, оказывает скорее негативное влияние на экономику, то бизнес, включенный в третий блок, – позитивное. В отличие от предыдущих блоков, четвертый блок, собранный из комбинаций, представленных аутсорсингом, для России носит неоднозначный характер.

В мире сейчас аутсорсинг развивается довольно быстрыми темпами.<sup>46</sup> Он стал воплощением идей, развитых еще Адамом Смитом,

---

<sup>46</sup> Андрюшкевич О. А., Денисова И. М. Особенности развития аутсорсинга в России // Анализ и моделирование экономических процессов: Сборник статей / Под ред. В. З. Беленького. Вып. 8. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – С. 7.

о разделении труда и тем самым уменьшении издержек и повышении качества продукции. Активно развиваются такие виды аутсорсинга, как:

- промышленный аутсорсинг, связанный с разбивкой технологической цепочки на отдельные операции или комплексы операций, поручаемые самостоятельным компаниям по всему миру в целях оптимизации затрат. Так, в настоящее время растет число организаций, производящих и поставляющих комплектующие крупным корпорациям. Особенно активно такие производства развиваются в Азиатско-Тихоокеанском регионе;

- логистический аутсорсинг, необходимый крупным компаниям для управления процессами поставок, особенно в случае осуществления промышленного аутсорсинга;

- финансовый аутсорсинг, заключающийся в ведении бухгалтерского учета и управления финансами фирмы сторонней организацией;

- юридический аутсорсинг, заключающийся в правовом абонентском обслуживании организаций или сопровождении отдельных сделок;

- аутсорсинг, связанный с ведением закупок или, наоборот, сбытом продукции сторонней организацией;

- аутсорсинг, связанный с осуществлением маркетинговых функций;

- аутсорсинг информационных технологий, включающий в себя множество различных услуг от абонентского обслуживания компьютеров до написания программ;

- аутсорсинг, связанный с инженерным обслуживанием зданий или производственных систем.

Несомненно, аутсорсинг имеет определенные недостатки, к которым относятся увеличение центров принятия решений и связанные с этим противоречия в управленческой сфере, конфликты интересов, постепенное исчезновение таких явлений, как корпоративный долг. Тем не менее существуют объективные причины, связанные с поиском наиболее эффективных решений в условиях глобализации и, как следствие, приводящие к появлению новых схем оптимизации ресурсной базы. В связи с этим аутсорсинг имеет благоприятные перспективы для своего развития.

Опыт развития аутсорсинга в России имеет свои особенности.

Так, важно отметить существование серьезного разрыва в величине компаний, которые занимаются аутсорсингом.

Часть таких компаний вообще относится к среднему или даже крупному бизнесу. Это постоянные контрагенты по выполнению работ и оказанию услуг (организация питания, программное обеспечение, обслуживание зданий и инженерных систем и т.п.) государственным организациям или крупному бизнесу. В настоящее время они скорее элемент государственной политики, копирующей достижения западных корпораций по оптимизации затрат, нежели объективно возникшие субъекты. О преимуществах и недостатках их работы речь пойдет в следующей главе. Здесь лишь важно еще раз подчеркнуть, что к малому бизнесу они отношения не имеют.

Другая, основная часть компаний, занимающихся аутсорсингом, является именно малым бизнесом. Они и представляют интерес для исследования в рамках данного параграфа.

Их возникновение обусловлено объективными причинами, связанными с появлением спроса на определенные виды услуг, чаще всего представляющих собой альтернативу принятия на работу соответствующего специалиста. Спрос этот большей частью обеспечивают предприниматели. Речь идет, в первую очередь, о выделении бизнес-процессов, существующих в каждой организации. Это ведение бухгалтерского учета, юридическое сопровождение деятельности, компьютерное и информационное обслуживание.

Количество предпринимателей сейчас очень велико, и всем им необходимо выполнять перечисленные бизнес-процессы. Однако их деятельность характеризуется непостоянством заказов и длительными простоями. В связи с этим им выгоднее заплатить организации и не нести постоянных расходов на заработную плату штатных сотрудников. Кроме того, большинство представителей малого бизнеса не имеют возможности выполнять социальные обязательства.

Предпринимательский спрос не является единственным фактором их возникновения. Переизбыток специалистов экономических и юридических специальностей стал еще одной причиной их появления.

В целом для самих предпринимателей, оказывающих такие услуги, есть много положительных моментов. Появляются перспективы развития в конкурентной борьбе, сопровождающиеся независимостью в выборе направления деятельности, свободный график работы и возможность творческой самореализации в бизнесе. Однако задача эта чрезвычайно сложная и требует колоссальных усилий. Высокая конкуренция заставляет многих покидать этот рынок и искать работу по специальности либо диверсифицировать деятельность.

Для власти такие предприниматели, безусловно, выгодны, поскольку снижаются социальные обязательства и, более того, уже им можно предъявлять требования по уплате налогов и сборов как к работодателям.

Для экономики и общества в целом разделение труда является, безусловно, положительным моментом. Однако в описанной выше ситуации о повышении эффективности от разделения труда говорить сложно.

В странах, где развита обрабатывающая промышленность, крупные корпорации могут пользоваться услугами мелких и средних фирм по всему миру, в том числе и закупать комплектующие. Такая система оправдана экономически, иначе бы она не смогла существовать и тем более развиваться.

Особенность большинства отечественных субъектов малого предпринимательства состоит в такой его величине, которая не только не позволяет разделить с кем-то специфику труда, а, наоборот, заставляет предпринимателя интересоваться и заниматься абсолютно всем одновременно. Например, искать заказы, выполнять их, организовывать ведение бухгалтерского учета и производить уплату налогов, вести делопроизводство, осуществлять общее управление и т.п. Учитывая, что у большинства малых предприятий среднесписочная численность равна единице, можно предположить, какая нагрузка ложится на плечи директора и единственного исполнителя. Привлечение других аутсорсинговых компаний для ведения бухгалтерского учета, маркетинга, продвижения сайта в Интернете не улучшает ситуацию, поскольку все бизнес-процессы невозможно переложить на другие компании, так как издержки будут больше выручки. В данных условиях предприниматели вынуждены постепенно терять профессиональные навыки и заниматься спекуляцией, нанимая под конкретный заказ дешевых неквалифицированных исполнителей и продолжая поиск новых.

Спросом пользуются услуги, позволяющие заказчику избежать бюрократической волокиты и потери времени. Например, регистрация юридических лиц, получение выписки из ЕГРЮЛ и т.п. Но спрос на эти услуги говорит не об эффективности разделения труда, а о слабой организации и забюрократизированности системы государственных услуг. Данные недостатки являются основной причиной коммерциализации данной деятельности, что говорит скорее о негативном влиянии на малый бизнес по причине излишних затрат.

Безусловно, на отечественном рынке есть серьезные юридические фирмы, компании, занимающиеся ведением бухгалтерского учета, аудитом, информационными технологиями. Однако большинство из них – это уже средний бизнес. Либо изначально созданный крупной корпорацией в собственных целях. Либо имеют место единичные (особенно после 2008 г.) случаи, когда субъектам малого бизнеса удалось повысить свои достижения за счет ранее наработанных связей, высочайшей квалификации (которая просто так не дается, все равно нужен первоначальный опыт в крупных структурах), предпринимательской активности, личностных качеств. Хотя по сравнению с общей численностью субъектов малого предпринимательства, занимающихся аутсорсингом, количество данных компаний незначительно.

Таким образом, аутсорсинг, которым занимается малый бизнес, имеет не столько объективную основу, сколько обусловлен конъюнктурными факторами. В настоящее время он не столько усиливает спекулятивную составляющую, сколько оптимизирует бизнес-процессы. Кроме того, действия огромного количества предпринимателей, которые безуспешно ищут заказы, не что иное, как скрытая безработица.

В масштабах экономики усиливается диспропорция: в одних областях имеется острая нехватка кадров, а другие перегреты предложением труда.

Еще одним важным моментом являются затраты отечественных предприятий. Как было сказано ранее, в большинстве стран нет зимнего удорожания, в связи с чем ниже затраты и выше конкурентоспособность продукции. Основной способ догнать конкурентов – это опередить их по уровню развития технологий. Для этого необходима и важна концентрация ресурсов, в первую очередь кадровых. Для развитых стран, имеющих большие территории, промышленная концентрация с использованием научно-производственной интеграции является аналогом коэффициента полезного действия (КПД) в технике (при определенных оговорках, в данном случае играющих незначительную роль): «Чем больше энергоустановка, тем выше ее КПД». В данном случае целесообразно использование крупной системы с классическим разделением труда. Инженер или ученый должны заниматься непосредственно своим направлением, получая за это достойную заработную плату, и не думать о поиске заказов, бухгалтерской отчетности и множестве прочих обязательств.

Мелкие компании – поставщики комплектующих могут появиться на определенной стадии развития промышленного потенциала, когда в этом будет объективная потребность, обусловленная воз-



возможностью снижения издержек. Однако развитие и сосредоточение передовых технологий возможно только в условиях концентрации и никак не разукрупнения.

Действующая практика развития аутсорсинга среди субъектов малого предпринимательства вызывает противоположный эффект.

Разукрупнение эффективно в тех отраслях, которые могут выдержать мировую конкуренцию в силу своей специфики. Но они не могут быть таким основополагающим фактором экономического роста, как промышленное производство.

Из приведенной информации следует, что целесообразно менять подход в системе регулирования малого бизнеса.

Как отмечено выше, далеко не все субъекты малого бизнеса оказывают положительное влияние на экономику и общественно полезны. Из перечисленных групп такую характеристику, бесспорно, можно дать тем субъектам малого предпринимательства, которые что-либо производят или выращивают, оказывают услуги населению, задействованы в сфере сервиса, общественного питания и т.п. (третья группа).

Такие представители действительно нуждаются в государственной поддержке.

Власть обычно включает в свои программы кадровую, финансовую, информационную поддержку, повышение общественной значимости и т.п. На практике наиболее пропагандируемыми мерами являются льготное кредитование и предоставление возможности выкупа арендуемых помещений.

Говоря о поддержке общественно полезного малого бизнеса, важно еще раз остановиться на жизненном цикле таких предприятий. Как было сказано выше, он небольшой. На практике очень трудолюбивые, везучие и талантливые бизнесмены просто переходят в средний бизнес, повышая свой уровень. Хотя таких случаев немного. Остальные же вынуждены не только подстраиваться под спрос, но и учитывать высокую конкуренцию. Например, если появляется интересная идея, которая востребована, в сегменте образуется повышенная рентабельность, про которую узнают остальные предприниматели и сразу же включаются в данный бизнес. В связи с этим рентабельность может опуститься до нуля, вытеснив многих предпринимателей, которые вынуждены либо уйти из бизнеса, либо искать новое направление.

Все эти процессы требуют напряженного труда и значительных умственных усилий, зачастую связанных с высокими нервными пере-

грузками. Поэтому мало кто из таких предпринимателей серьезно рассчитывает на дополнительную государственную поддержку. Им просто, с одной стороны, некогда заниматься бюрократической волокитой по получению поддержки, с другой стороны, ее эффективность в условиях свободной конкуренции невысока.

Например, какой смысл предпринимателю выкупать арендуемое им помещение у государства, если ситуация на рынке для него может быстро поменяться, – только для получения объекта недвижимости на льготных условиях. Но речь тогда пойдет не о поддержке какого-либо направления бизнеса, а о выходе в сферу недвижимости, что повлечет дополнительный спекулятивный подогрев рынка недвижимости и коррупционную составляющую в связи с возможностью манипулирования льготами.

Получение кредитов – это очень долгий забюрократизированный процесс, не всегда удобный для субъектов малого предпринимательства.

Мероприятия, которые направлены на решение глобальных общегосударственных проблем только лишь в рамках развития малого бизнеса, на практике оказываются малоэффективными. Например, создание обучающих центров для решения кадровой проблемы. Сложнейшие государственные задачи бессмысленно пытаться решать локально. Те сферы, где проблемы малого бизнеса пересекаются с общегосударственными экономическими проблемами, целесообразно решать комплексно, без выделения интересов малого предпринимательства. В противном случае будут дополнительно образовываться затратные неэффективные надстройки искусственного происхождения.

Кроме того, как видно из различных программ поддержки субъектов малого предпринимательства, все они носят точечный характер (т.е. рассчитаны только на тех, кто будет проявлять активность) и тем самым противоречат сути идеи восстановления экономики за счет развития малого бизнеса.

Благодаря такой точечной поддержке создается отдельная сфера деятельности, имеющая собственные финансовые потоки, ресурсы, информационную базу и, соответственно, отдельную сферу коммерческих интересов.

Таким образом, упомянутая выше инфраструктура малого бизнеса зачастую ничего общего с ним не имеет и преследует отдельные бизнес-интересы.

В связи с вышеизложенным, целесообразно не выделять в отдельное направление поддержку малого бизнеса, а сделать ее неотъ-

емлемой частью единого комплекса государственных регулирующих мероприятий всей экономики.

Основной проблемой является налоговая нагрузка, заставляющая многих предпринимателей осуществлять нелегальные расчеты и скрывать выручку.

Единый налог, взимаемый с субъектов, применяющих упрощенную систему налогообложения, является, безусловно, нужной и полезной мерой. Но не доработан механизм взаимодействия таких субъектов с остальным бизнесом, уплачивающим налог на добавленную стоимость (НДС).

Основной налоговой нагрузкой для малого бизнеса являются обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды. Поскольку основной статьей затрат для субъектов малого бизнеса является заработная плата, данные взносы вместе с налогом на доходы физических лиц полностью лишают предпринимателя прибыли. Уклонение от таких платежей будет способствовать кадровому оттоку, поскольку теневая заработная плата лишает наемных работников социальных гарантий, включая будущую пенсию. В связи с этим количество субъектов малого предпринимательства, деятельность которых направлена на удовлетворение реальных потребностей населения, уменьшается.

В свою очередь, организации и предприниматели, которые обычно уклоняются от уплаты налогов, практически не ощущают налоговых изменений.

В результате проведенного анализа можно отметить следующее.

1) Инвестиционный спрос, за исключением рынка недвижимости, может обеспечить лишь очень незначительная часть малого бизнеса.

2) В настоящий момент налоговая нагрузка для этой части остается критической, заставляя прибегать к механизмам уклонения, что делает ее слишком уязвимой от внешних факторов и значительно снижает инвестиционную активность.

3) Большинство предпринимателей стараются использовать преференции малого бизнеса, по факту таковыми не являясь, в финансовых схемах с целью минимизации затрат. Как правило, это спекулятивные сделки или вывод государственных активов.

4) Важными первичными задачами для государства являются:

- построение работоспособной информационной системы статистического наблюдения за всеми субъектами малого предпринимательства;

- разработка механизма по выделению общественно полезной и инвестиционно-активной части малого бизнеса и применения именно к ней мер инвестиционного стимулирования; в первую очередь, за

счет снижения налоговых нагрузок. При этом выделение и последующее регулирование не должно быть персонализированным и носить точечный характер.

5) Практика аутсорсинга среди субъектов малого предпринимательства в современных условиях высокой спекулятивной составляющей и отсутствия развитого промышленного комплекса скорее является способом трудоустройства для одних и способом выживания на рынке для других, нежели объективно возникшей системой оптимизации производственных издержек с целью повышения конкурентоспособности.

6) Малый бизнес имеет хорошие перспективы для развития сервисных отраслей, повышения качества услуг населению и создания предприятий пищевой промышленности, сельского хозяйства и мелких ремесленных производств. Его деятельность является решением проблемы дефицита и повышения качества жизни населения плановой советской экономики.

7) При этом малый бизнес не может быть основным двигателем экономического роста в российских условиях, требующих высокой концентрации и укрупнения производства на гигантских северных территориях.

8) Создание среднего класса за счет развития существующего малого бизнеса демонстрирует только кажущуюся стабильность и благополучие. Большинство субъектов малого предпринимательства напрямую зависит от спекулятивной составляющей, размер которой определяется величиной природной ренты. Таким образом, формирующийся средний класс будет представлять собой группу населения, получающую часть природной ренты через отдельный трансформационный механизм, в отличие от чиновников (если они не коррумпированы), работников и собственников добывающих компаний, а также нетрудоспособного населения.

В заключение главы 4 можно сделать следующие выводы.

1. Общепринятая методика оценки эффективности инвестиционных проектов, включающая в себя основные (NPV, PP, PI, IRR) и вспомогательные показатели, содержит объективную составляющую, связанную с расчетами, и субъективную, связанную с исходной информацией.

2. Уровень точности и прогнозируемости исходной информации по затратам прямо пропорционален доле капитальных приобретений и обратно пропорционален доле капитальных работ.

3. Проекты по поддержанию мощности привлекательнее новых инвестиционных проектов.

4. Между инвестиционным спросом и инвестиционным предложением существует причинно-следственная связь. В настоящее время в бизнесе она односторонняя, и инвестиционный спрос зависит от инвестиционного предложения. В инновационной экономике такая связь должна стать взаимонаправленной.

5. В настоящее время инвестиционное предложение может быть привлекательным только в тех сферах, где проекты включают новейшие прорывные научные достижения или, по крайней мере, новаторские. В связи с плачевным состоянием отечественной науки таких проектов в России сейчас крайне мало, а в сфере бизнеса, можно сказать, что они вообще отсутствуют. В остальных сферах привлекательной является только недвижимость. В торговле, сфере сервиса и услуг, сельском хозяйстве, строительстве и пищевой промышленности могут быть не столько привлекательные, сколько имеющие право на существование проекты, но их крайне мало. Промышленный комплекс остается непривлекательным для частных инвесторов.

6. Инвестиционный спрос в настоящее время исходит в основном от небольшой части среднего и малого бизнеса. Это предприниматели, создавшие свой бизнес с нуля и успешно развивающиеся за счет личных качеств, связанных с умением, активностью, интеллектом и т.д. Как правило, такой бизнес является общественно полезным и востребованным. Крупный бизнес, а также подавляющая часть среднего и малого бизнеса в настоящее время не проявляют активности в инвестиционной сфере, за исключением недвижимости, и в основном заняты сохранением собственного капитала и спекулятивными сделками.

7. Для изменения инвестиционного предложения необходим инвестиционный спрос с высокой концентрацией всех имеющихся ресурсов, включая возможность финансирования научной составляющей, который вне зависимости от существующей привлекательности инвестиционного предложения в состоянии обеспечить или организовать только государство.

8. Государство может обеспечить инвестиционный спрос либо путем определенного влияния на бизнес, либо путем прямого государственного инвестирования.

9. При этом в процессе стимулирования или административного воздействия на бизнес необходимо учитывать, что бизнес неоднороден и объективное выделение общественно полезной и востребованной его части является важнейшей задачей государства.

## ГЛАВА 5. ПРАКТИКА УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

### 5.1. Стратегические факторы, влияющие на государственную инвестиционную политику

Классификация механизмов государственной инвестиционной политики, в рамках которой осуществляется государственное регулирование инвестиций, весьма условна. Так, например, государственные инвестиции существенно влияют на инвестиционную активность бизнеса, который, в свою очередь, уплачивая больше налогов, может повлиять на увеличение объемов государственного инвестирования и т.д.

В связи с этим анализ в данной главе проводится с учетом оговоренной условности. Все рассматриваемые направления государственного регулирования имеют собственные характерные признаки, но при этом являются неразрывной частицей единой системы.

Выбор и организация самой системы является важнейшим направлением государственного регулирования. Эффективность работы системы определяется тремя стратегическими факторами, суть которых вытекает из ответов на вопросы:

1. В чьих интересах организована система государственного регулирования инвестиций?
2. Кто осуществляет выбор приоритетов и целеполагание?
3. Кто является непосредственным исполнителем в системе государственного регулирования?

Ответ на первый вопрос дает достаточно полную оценку первому и основному стратегическому фактору влияния на работу системы. В 1990-е гг. была организована система, отвечающая интересам явного меньшинства. Под пропагандируемой идеей открытой саморегулируемой рыночной экономики скрывался реальный механизм по предоставлению небольшой группе лиц максимальных возможностей для обогащения за счет интересов подавляющего большинства населения и государственной собственности. С целью выживания такой системы власть постоянно проводила мероприятия по сдерживанию социальной напряженности, что только усугубило ситуацию и привело к кризису 1998 г. После этого появились предпосылки для изменения вектора системы государственного регулирования. Хотя они скорее были связаны с вынужденностью правящих элит, начать учиты-

вать интересы большинства с целью собственного выживания. Данный процесс происходит крайне медленно и до сих пор нельзя сказать о полном соответствии работы системы государственного регулирования интересам большинства.

До настоящего момента принципиально новых схем государственного регулирования не возникло. Деятельность власти за последние 15 лет сложно объективно оценить в связи с двумя дополнительными причинами, повлиявшими на повышение качества жизни населения по сравнению с периодом 1990-х гг. Это увеличение цен на природные ресурсы и научно-технический прогресс. Однако бесспорной положительной характеристикой работы высшей власти является изменение состава природной ренты с кардинальным увеличением доли в ней, направляемой на нужды государства и общества.

В настоящее время процесс учета мнения большинства вопреки интересам явного меньшинства серьезно активизировался. Налицо положительные моменты от принятия нормативных актов по декларированию доходов и расходов чиновников, а также требованию законодательства об отсутствии у них недвижимого имущества и счетов за границей. Эти меры серьезно начали менять состав чиновников, которые активно использовали государственные ресурсы и служебное положение для собственного обогащения, включая развитие бизнеса, оформленного на аффилированных лиц. Многие из них сейчас начинают постепенно покидать власть, выбрав в качестве приоритета присвоенное имущество и роскошную жизнь, к которой они привыкли. Сложно предположить, что они станут серьезными и перспективными предпринимателями, поскольку, кроме присвоения государственных средств, они ничего не умеют. Большинство из них скорее превратятся в рантье и уедут за границу. Важно, что они постепенно начали избавлять государственную систему от своего негативного присутствия. Соответственно, в этой части уменьшается влияние интересов явного меньшинства и замещается (пока скорее потенциально) интересами большинства населения. Ответить на вопрос о том, кто приходит им на смену, целесообразно, рассматривая следующие два стратегических фактора.

Что касается крупного бизнеса и иностранного капитала в добывающем секторе, также оказывающих существенное негативное влияние на систему государственного регулирования, то здесь единственным механизмом власти пока остается выкуп предприятий в государственную собственность с постепенным реанимированием и развитием.

Несмотря на то, что положительные процессы по учету интересов большинства начались, явное меньшинство или так называемые элиты не имеют желания лишаться власти, к тому же рискуя попасть под уголовное преследование. В связи с этим они превращаются в своеобразный тормоз, затягивающий многие перспективные начинания.

Таким образом, первый стратегический фактор можно назвать **недостатком учета интересов большинства**. Количественная его величина выводится элементарно из отношения между 10% самой богатой частью населения и 10% самой бедной. В настоящее время он составляет примерно 1 : 16 против 1 : 16,5 в 2010 г. Положительная динамика по данному фактору, безусловно, недостаточна.

Важно отметить, что в расчете совокупного влияния трех стратегических факторов на систему государственного регулирования его роль уже не самая высокая.

Второй стратегический фактор в настоящее время является самым актуальным.

Серьезное влияние на него оказывает первый, рассмотренный выше стратегический фактор. Однако, помимо этого, в системе целеполагания есть масса организационно-технических проблем.

На данный момент, несмотря на многочисленные экспертные советы и общественные организации, целеполагание по факту осуществляет исполнительная власть. Это вызвано действиями предыдущего стратегического фактора, но имеет самостоятельные причины для создания проблем уже от своих действий.

Высокая зависимость в выборе приоритетов от небольшого количества руководителей, а в важных ситуациях от одного – первого лица, имеет свои недостатки. Такая система сосредоточения колоссальных полномочий в руках одного человека была создана в 1993 г. путем принятия новой Конституции для того, чтобы меньшинству удержать власть. До настоящего времени она не претерпела серьезных изменений. В долгосрочной перспективе это несет высокие риски, так как от одного человека зависит судьба многомиллионной страны. Один человек физически не может охватить все сферы. Выслушивая противоположные мнения по множеству вопросов, невозможно вникнуть сразу во все и всегда принимать оптимальные решения. Зачастую полномочия делегируются отдельным чиновникам или общественным деятелям, которые порой, ссылаясь на данные им права, единолично определяют судьбу отрасли или проекта.



Следствием такой работы являются многочисленные ошибки в принятии решений, подробно описанные в главе 2, появление случайных людей в высших эшелонах власти и непостоянство в выборе приоритетов.

Как было сказано в параграфе 2.3, целеполаганием должны заниматься широкие круги общества. Вопрос состоит только в конкретизации. Ведь выбор приоритетов требует системного подхода и определенного профессионализма.

Понятие «широкие круги общества» не имеет четкого определения и не факт, что в их рядах находятся специалисты, знающие верное решение. Соответственно, для принятия таких решений важен не столько охват общественных деятелей, сколько построение системы выбора наиболее оптимальных предложений. Для этого необходимо использование математических методов на основе точных статистических данных. Однако, как было сказано в предыдущей главе, таких данных нет и их невозможно получить при существующем уровне теневых финансовых расчетов. К тому же, если учесть квалификацию большинства управленческих кадров, внедрение способов целеполагания, основанное на математике, представляется неосуществимым на данный момент.

Большинство решений зачастую принимаются субъективно, без соответствующей расчетной подготовки.

Таким образом, данный стратегический фактор можно назвать *слабой эффективностью системы целеполагания*. Он, как и предыдущий фактор, также постепенно улучшается. В основном это связано с увеличением количества человек, вовлеченных в процесс целеполагания, и выбором приоритетов с учетом мнения большего количества экспертов, ученых и всех неравнодушных людей, имеющих активную гражданскую позицию.

Этот процесс позволил начать изменения в основе целеполагания – системе планирования. В настоящее время подготовлен и прошел первое чтение в Государственной Думе проект Федерального закона «О стратегическом планировании».

В проекте закона предложены следующие задачи системы государственного стратегического планирования:<sup>47</sup>

1) определение внутренних и внешних условий, тенденций, ограничений и выявление возможностей социально-экономического

---

<sup>47</sup> Проект Федерального закона № 143912-6 «О государственном стратегическом планировании» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 21.11.2012), гл. 3, ст. 6.

развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, в том числе финансовой;

2) определение приоритетов социально-экономической политики, целей и задач социально-экономического развития и укрепления национальной безопасности Российской Федерации;

3) определение основных показателей бюджетной системы Российской Федерации на среднесрочную и долгосрочную перспективу;

4) выбор путей и способов достижения целей и задач социально-экономического развития и укрепления национальной безопасности Российской Федерации, обеспечивающих наибольшую эффективность использования необходимых ресурсов;

5) формирование комплекса мероприятий, обеспечивающих достижение целей и задач социально-экономического развития и укрепления национальной безопасности Российской Федерации;

6) определение необходимых ресурсов для достижения целей и задач социально-экономического развития и укрепления национальной безопасности Российской Федерации;

7) координация действий, направленных на достижение целей и задач социально-экономического развития и укрепления национальной безопасности Российской Федерации, между федеральным и региональными уровнями государственной власти, негосударственными организациями и институтами гражданского общества;

8) координация мероприятий, предусмотренных документами государственного стратегического планирования в области социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, включая направления бюджетной политики, по срокам их реализации, ожидаемым результатам и параметрам ресурсного обеспечения;

9) организация мониторинга реализации документов государственного стратегического планирования;

10) научно-техническая, информационная, ресурсная и кадровая поддержка государственного стратегического планирования в области социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации.

В проекте закона перечислены участники государственного стратегического планирования, прописаны их полномочия и порядок взаимодействия между ними. На федеральном уровне к ним относятся:<sup>48</sup>

1) Президент Российской Федерации;

---

<sup>48</sup> Проект Федерального закона № 143912-6 «О государственном стратегическом планировании» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 21.11.2012), гл. 3, ст. 7.

- 2) Федеральное Собрание Российской Федерации;
- 3) Правительство Российской Федерации;
- 4) Совет Безопасности Российской Федерации;
- 5) Счетная палата Российской Федерации;
- 6) Центральный банк Российской Федерации;
- 7) федеральные органы исполнительной власти;
- 8) иные органы и организации в случаях, предусмотренных действующим законодательством.

На уровне субъекта Российской Федерации участниками государственного стратегического планирования являются:

- 1) высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации;
- 2) орган законодательной власти субъекта Российской Федерации;
- 3) контрольно-счетный орган субъекта Российской Федерации;
- 4) высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации;
- 5) исполнительные органы государственной власти субъекта Российской Федерации;
- 6) органы местного самоуправления субъекта Российской Федерации;
- 7) иные органы и организации в случаях, предусмотренных действующим законодательством.

В проекте закона перечислены документы, разрабатываемые в рамках государственного прогнозирования, программно-целевого и территориального планирования, а также указана возможность появления иных документов, решение о разработке которых принято Президентом Российской Федерации или Правительством Российской Федерации.

К документам, разрабатываемым в рамках государственного прогнозирования, относятся:

- а) стратегический прогноз рисков социально-экономического развития Российской Федерации и угроз обеспечения национальной безопасности;
- б) прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочный период;
- в) прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочный период;
- г) прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период.

К документам, разрабатываемым в рамках программно-целевого и территориального планирования, относятся:

- а) военная доктрина Российской Федерации;
  - б) стратегия национальной безопасности Российской Федерации на долгосрочный период;
  - в) концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации;
  - г) долгосрочная бюджетная стратегия Российской Федерации;
  - д) стратегия регионального развития Российской Федерации;
  - е) основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на среднесрочный период;
  - ж) генеральная схема расселения на территории Российской Федерации;
  - з) отраслевые документы государственного стратегического планирования;
  - и) стратегии социально-экономического развития федеральных округов и отдельных территорий;
  - к) государственные программы Российской Федерации;
  - л) государственная программа вооружения;
  - м) схемы территориального планирования Российской Федерации;
- Таким образом, система целеполагания должна стать в дальнейшем более эффективной также по причине добавления большей конкретики и ее алгоритмизации.

Третий стратегический фактор является в настоящее время самым проблемным.

Он подразумевает реализацию исполнительной властью своих непосредственных функций и его улучшение зависит в основном от повышения качества ее работы.

Оба предыдущих фактора должны на это повлиять, однако позитивное воздействие в результате их положительной динамики пока малозаметно. Объясняется это крайне низкой скоростью процессов, и присутствием в полной мере самих факторов, несущих негативное влияние.

Задачу нельзя решить, если она изначально неправильно сформулирована, и, соответственно, произошла ошибка на стадии целеполагания (намеренно, т.е. с учетом влияния первого фактора, или нет), или если с ее решением не справились исполнители.

Первое демонстрирует влияние двух предыдущих факторов. В качестве примера можно привести административную реформу,

начатую в 2004 г., и введение системы бюджетирования, ориентированного на результат.

Суть административной реформы состояла в повышении эффективности работы исполнительной власти путем разделения ее функций и сокращения численности руководящего аппарата. Так, например, на федеральном уровне министерства должны были осуществлять нормотворчество и техническую политику в своих отраслях, федеральные агентства – финансировать получателей и напрямую руководить подведомственными организациями, федеральные службы – осуществлять контроль в отрасли. Руководитель мог иметь у себя в подчинении не более двух заместителей.

В результате административная реформа так и не была реализована. Уже на старте стало очевидно, что все министерства и ведомства не могут быть подвергнуты такому четкому делению по функциональному признаку. Оставались ведомства, которые имели несколько функций одновременно, и в случае их реформирования создавался хаос, как в отдельной отрасли, так и во всей экономике. Их, соответственно, оставили в первоначальном варианте, и реформа приобрела характер половинчатости. В реформируемых же структурах стали возникать конфликты между министерствами и федеральными агентствами за право финансировать подведомственные организации и программные мероприятия. Это привело к остановке многих проектов и мероприятий. Постепенно реформа была свернута, ряд структур был упразднен, а функции министерств и федеральных агентств стали определять для каждой конкретной отрасли отдельно. Возросло также и количество заместителей, что только усилило действие закона Паркинсона в государственных структурах и привело к разрастанию штата государственных служащих.

Внедрение системы бюджетирования, ориентированного на результат, также рискует быть нереализованным на практике в условиях действующего бюджетного законодательства и системы бюджетных отношений. Безусловно, систему финансирования на основе смет доходов и расходов, составляемых в основном по данным прошлых лет и финансируемых исходя из бюджетных возможностей, нельзя назвать эффективной. Однако изменить данный подход по факту пока не удастся. В основном это связано с отсутствием физической возможности у большинства бюджетных организаций, оказывать высококачественные услуги и быть конкурентоспособными, одновременным существованием системы прямого бюджетного финансирования

и оказания платных услуг бюджетными организациями, которые для них приоритетнее, недоработками в выделении индикаторов достижения целей.

Все эти моменты подрывают систему государственного регулирования на уровне исполнителей за счет ошибок в системе целеполагания.

В таких условиях существующее построение системы лишает большинство чиновников инициативы и возможностей для самореализации. Они в первую очередь ориентированы на работу в угоду вышестоящим и уже потом на непосредственное достижение результата. На этом этапе непосредственное осуществление системы государственного регулирования приобретает еще и самостоятельную негативную характеристику, связанную с халатностью.

К тому же, как обсуждалось в предыдущих главах, сейчас в стране наблюдается острая нехватка квалифицированных специалистов. Если рабочие вакансии замещаются мигрантами из ближнего зарубежья, то инженеров и ученых, заменить нечем. Нужны годы для формирования новых кадров. То же самое касается государственной службы. Отсутствие профессиональных и инициативных сотрудников является серьезной и не менее острой проблемой, чем коррумпированность в рамках предыдущего первого фактора. Причинами нехватки компетентных сотрудников являются:

- отсутствие системы преемственности в подготовке и планировании эффективных решений (большинство руководящих чиновников 1990-х и 2000-х гг. работали в своих личных интересах, ни о каком выстраивании и развитии эффективной системы государственного регулирования речи не шло, соответственно, следующим поколениям чиновников нечего передавать);

- структурные диспропорции в системе образования, ставшие причиной нехватки сотрудников для государственной службы;

- небрежное и халатное отношение к работе, обусловленное отсутствием реальной системы контроля качества и стимулирования работников.

Таким образом, третий стратегический фактор влияния можно именовать как *низкое качество работы исполнителей*.

В результате анализа поставленных в данном параграфе вопросов можно выделить три стратегических фактора влияния на систему государственного регулирования:

- недостаток учета интересов большинства;

- слабая эффективность системы целеполагания;
- низкое качество работы исполнителей.

Принимая во внимание указанные факторы, можно четко понять причины недостатков в системе государственного регулирования инвестиций.

## **5.2. Анализ возможностей государственного регулирования инвестиционной деятельности бизнеса**

Задача данного параграфа – рассмотреть способы регулирования, повышающие инвестиционную активность бизнеса. Государственные инвестиции, финансируемые за счет бюджетных средств, рассматриваются в двух следующих параграфах. Их можно назвать не столько регулированием, сколько прямым государственным инвестированием.

К способам государственного регулирования инвестиций в данном рассмотрении относятся:

- налоговое регулирование;
- денежно-кредитное регулирование;
- тарифное регулирование;
- техническое регулирование, стандартизация, лицензирование, аккредитация;
- административно-силовое воздействие на бизнес;
- приватизация и национализация в форме выкупа коммерческих активов по рыночной цене;
- управление инвестиционной деятельностью коммерческих и прочих организаций, находящихся в государственной собственности.

Целью такого регулирования, как было сказано в предыдущей главе, является активизация инвестиционной деятельности бизнеса, в первую очередь, в производственной сфере. Понимая, что большинство предлагаемых инвестиционных проектов сейчас непривлекательны, сделать это возможно только при условии одновременного решения следующих задач, используя перечисленные выше способы государственного регулирования:

- 1) выделение общественно полезной части бизнеса и стимулирование ее развития;
- 2) создание условий для свертывания спекулятивных направлений;

3) исключение использования правоохранительных органов в целях давления на бизнес с одновременной активизацией по пресечению преступных и незаконных видов деятельности.

Первый пункт предполагает возможные способы решения задачи объективного выделения общественно полезной и востребованной части бизнеса, поставленной в предыдущей главе. В классическом варианте сюда можно отнести всех предпринимателей, осуществляющих производство товаров, выполнение работ и оказание услуг и удовлетворяющих прямые потребности общества. Однако на практике все выглядит по-другому. Таких представителей в чистом виде просто нет. Деятельность всех их диверсифицирована, иначе они бы не выдержали конкуренцию. К сожалению, такая диверсификация сопровождается появлением спекулятивной составляющей, направлением большей части заработанных средств на приобретение недвижимости в целях сохранения капитала и получения стабильного дохода, а также финансовыми операциями по уклонению от уплаты налогов. Таким образом, сказать «хороший» данный бизнесмен или «плохой», невозможно. Соответственно, любая точечная поддержка или, наоборот, борьба с конкретными представителями бизнеса обречена на провал.

В связи с этим поддерживать необходимо именно конкретный вид деятельности, а не определенных бизнесменов. Выделять в настоящее время такую деятельность целесообразно не столько по критерию общественной полезности, сколько исходя из приоритетов экономического развития страны. Безусловно, это научная и производственная деятельность. Остальные виды деятельности, в большинстве своем связанные с оказанием услуг или производством работ, которые пользуются спросом у населения, достаточно конкурентоспособны, чтобы отстаивать себя на рынке.

Таким образом, общественно полезную часть бизнеса можно подразделить на конкурентоспособную и неконкурентоспособную, но перспективную и необходимую для государства и общества.

Стимулирование конкурентоспособной части бизнеса требует от государства только создания условий свободной конкуренции.

Здесь важно определить, возможна ли вообще свободная конкуренция. Из работы В. И. Ленина «Империализм, как высшая стадия капитализма» следует, что свободная конкуренция в процессе поиска способов оптимизации с целью снижения издержек и увеличения прибыли ведет ее участников к концентрации производства. Та, в свою очередь, приводит к монополизации. В работе сделаны обоснованные и подтвержденные практикой выводы. В течение всего XX в.



множество ученых, предпринимателей, общественных деятелей по всему миру разрабатывали различные опровергающие теории и гипотезы, но абсолютно объективных доказательств никто до настоящего момента не предоставил.

Политика государственного регулирования и поддержания свободной конкуренции в целом не смогла воспрепятствовать созданию монополий как на государственном, так и на межгосударственном уровне. В тех отраслях, где они объективно возможны согласно законам оптимизации производства, их присутствие всегда наблюдается. Так случается даже, что отдельные государства, наоборот, поддерживают свои монополии, чтобы избежать иностранной интервенции и самим завоевывать новые рынки.

Однако есть отрасли, которые объективно не приводят к концентрации и не рожают монополий.

К ним относятся услуги и большая часть работ. Имея высокую степень зависимости от человеческого фактора и территориальной принадлежности, низкую фондоемкость, отсутствие идентичных поточных операций, наличие неограниченного количества возможных требований заказчиков и получаемых результатов, эти сферы не способны достигать такой концентрации, чтобы превращаться в монополии. В России, помимо работ и услуг, к объективно немонополизируемым сферам можно отнести сельское хозяйство, что объясняется невозможностью концентрировать ресурсы на огромной территории.

В связи с высокой зависимостью от деятельности сельского хозяйства пищевая промышленность, предприятия которой уже вполне могут превращаться в монополии, не может достигать концентрации, как на остальных производствах.

В России в настоящее время присутствуют только монополии, созданные предприятиями добывающей промышленности. Остальные производственные комплексы неконкурентоспособны в мире, поэтому они в своем большинстве не могут даже функционировать и развиваться. О монополии же не идет и речи.

Таким образом, сегодняшняя российская экономика представлена, с одной стороны, сферами работ, услуг и сельским хозяйством, потенциально и объективно конкурентоспособными, но пораженными спекулятивными процессами; с другой – монополиями добывающей промышленности.

Соответственно, поддержание конкурентной среды будет эффективным только в тех сферах, где конкуренция объективно возможна и концентрация исключена.

Непосредственно поддержание данных сфер должно заключаться в максимальном невмешательстве государства в конкурентный процесс.

Во-первых, государство не должно выступать создателем дополнительных конкурентов в лице государственных учреждений и предприятий, предлагающих платные услуги и работы, но при этом пользующихся дополнительными преференциями и поддержкой государства, а также стабильно удерживающихся на рынке за счет бюджетного финансирования. Соответственно, целесообразно исключить возмездный характер услуг или работ, оказываемых и выполняемых государственными организациями и снижающих конкурентные преимущества для коммерческих организаций. В результате этого конкуренция должна стать более справедливой и прозрачной. Потребитель сможет выбрать между бесплатными государственными услугами и платными коммерческими.

Во-вторых, отдельного рассмотрения требует ситуация с коммерческими организациями, являющимися самостоятельными юридическими лицами, но фактически управляемыми представителями государственной власти через доверенных лиц. Даже если чиновники искренне считают, что работают по данной схеме на благо Родины и общества, негативные последствия от сращивания государственного аппарата с бизнесом являются тормозом конкуренции и говорят о серьезных структурных проблемах в экономике. Прекращение данной практики должно стать основополагающим фактором развития свободной конкуренции.

В-третьих, необходимо снижать уровень бюрократической волокиты на всех этапах, упрощая регистрацию бизнеса, оформление бухгалтерской и налоговой отчетности, доступ к нормативно-законодательной базе, исключая необходимость привлечения платных консультантов-переводчиков нормативно-правовых актов.

Что касается производства товаров, то ситуация здесь отличается коренным образом. Законы концентрации производства и монополизации, описанные Лениным, действуют в настоящее время во всем мире. И, к сожалению, не в пользу России, где только добывающая промышленность может быть конкурентоспособной на мировом рынке за счет наличия у страны природных ресурсов. В масштабах России практически все добывающие предприятия являются монополиями, но их расширение в мире выглядит не как захват новых рынков, а как приобретение Россией статуса «сырьевого придатка». В связи с этим необходимо развивать неконкурентоспособное обрабатывающее

производство, где это возможно в коммерческом секторе. Для этого необходима государственная поддержка.

Выделяя для поддержки определенные направления производственной и научной деятельности, следует учитывать одновременно уровень их конкурентоспособности и стратегическую полезность для экономики. Например, производство продуктов питания, сборка автомобилей или компьютеров из готовых комплектующих имеют достаточную конкурентоспособность для своего существования на российском рынке, а станкостроение, приборостроение, производство отечественных электронных изделий и собственных комплектующих к ним неконкурентоспособны как на мировом, так и на отечественном рынках, но крайне необходимы отечественной экономике.

Именно по таким критериям целесообразно составить реестр направлений производственной деятельности, нуждающихся в стимулировании.

Поддержку целесообразно предоставить тем научным направлениям, которые обеспечивают потребность заказчиков из вышеуказанного реестра и образуют научно-производственную интеграцию.

В качестве стимулирующих мер для данных производственных и научных направлений могут быть предложены:

- снижение налогового бремени, вплоть до полного освобождения от уплаты налогов отдельных перспективных направлений;
- организация «дешевых» легкодоступных долгосрочных кредитов через систему коммерческих банков;
- осуществление протекционистских мер по отношению к зарубежным конкурентам, не ущемляющих права российских потребителей.

Введение таких мер должно сопровождаться эффективными контролирующими мероприятиями. Так, предприятия, осуществляющие данные виды деятельности и претендующие на поддержку, целесообразно ограничить в возможности заниматься чем-то еще, предъявив конкретные требования к уставным документам. Целью контроля станет недопущение использования данных преференций при осуществлении других видов деятельности.

По многим непромышленным направлениям в настоящее время также установлены различные налоговые льготы или упрощенные режимы налогообложения. При этом критерием для них является не только вид деятельности, но и величина предприятия (например, малый бизнес). Кроме налоговых льгот, предлагаются кредитная поддержка и различные виды государственной помощи.

Некоторые виды деятельности на практике очень зависимы от таких преференций, как, например, сельское хозяйство. Однако

большинство предпринимателей, успешно развивающихся с нуля, в особенности малый бизнес, достигли результата за счет множества факторов, среди которых налоговые льготы и кредитные преференции занимают несущественную долю. Зато они активно используются в целях минимизации расходов многими бизнесменами, по факту не нуждающимися в льготах.

В последние 10 лет вводятся новые налоги, отменяются старые, затем снова одни вводятся и корректируются, а другие отменяются. Процесс носит непоследовательный и хаотичный характер. Поэтому его никак нельзя назвать налоговым регулированием инвестиционной деятельности. Скорее это поиск возможностей для максимизации бюджетных доходов, существующий самостоятельно от инвестиционной сферы.

В научном сообществе идет много дискуссий, какие налоги нужно отменить, а какие ввести. В частности, это касается НДС (с высокой долей уклонения от него), введением с 2013 г. взносов во внебюджетные фонды для малого бизнеса.

Сейчас позиция власти по данной проблеме балансирует между осторожностью, направленной на удержание стабильности, и желанием повысить бюджетные доходы за счет бизнеса. Тенденции к введению новых налогов и повышению налоговых ставок сохраняются, несмотря на недовольство предпринимателей. В случае наличия у Правительства РФ достоверной информации об отсутствии серьезных экономических и социальных угроз, оно старается увеличивать налоговую нагрузку на бизнес. Однако далеко не всегда такая информация оказывается достоверной. На практике те, кто ранее уклонялся от уплаты налогов, продолжают уклоняться, а не выдерживающие налогового бремени честные налогоплательщики закрывают бизнес. Так, в 2013 г., по данным Минэкономразвития России, снялись с учета 426 тысяч индивидуальных предпринимателей, многие из которых ушли в тень.<sup>49</sup>

Тем не менее, существующая реакция власти на последствия повышения налогового бремени на малый бизнес говорит также о том, что власть не опасается закрытия ряда предприятий, поскольку в реальности не возлагает больших надежд на малый бизнес. На практике в настоящее время выделение малого бизнеса по объемам выручки и штатной численности персонала целесообразно только с точки зрения упрощенной процедуры ведения налогового и бухгалтерского учета

---

<sup>49</sup> [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://news.mail.ru/politics/13234265/?frommail=1>

(которые также с 2014 г. усложняются, например, требование составлять бухгалтерский баланс), поскольку это позволяет снизить лишнюю бюрократическую волокиту и позволяет больше времени думать о качестве работы.

Такая позиция власти в плане налогообложения малого бизнеса противоречит заявленным ранее приоритетам и говорит о несогласованности систем налогового планирования и налогового регулирования инвестиционной деятельности.

Хотя, учитывая, что малый бизнес никогда не был, и маловероятно, что будет основой развития российской экономики, такие действия вполне логичны с точки зрения поиска дополнительных бюджетных доходов, которые в настоящее время очень важны.

При этом приоритетом также становится повышение налоговой дисциплины, которое на практике компенсирует рост возможных уклонений от уплаты налогов.

Таким образом, если статистическая информация не будет говорить о кардинальном ухудшении экономической ситуации, в дальнейшем стоит ждать увеличения налогов. Таковы тенденции последних лет.

В настоящем исследовании государственное налоговое планирование рассматривается как процесс, зависимый от мировых цен на природные ресурсы и уровня развития производственного потенциала. Предлагать отменять или вводить что-либо из налогов, а также повышать или понижать налоговые ставки в отрыве от комплексных задач представляется в настоящее время неосмотрительным.

Если первой комплексной задачей является поддержка передовых производственных и научных направлений, связанной с необходимостью введения налоговых льгот, то второй, не менее важной задачей, является создание условий для свертывания спекулятивных направлений. Здесь по некоторым позициям, наоборот, придется повышать налоги.

Так, в Советском Союзе спекуляция являлась преступлением и каралась Уголовным кодексом. Сейчас такой механизм невозможен. Начиная с 1990-х гг. спекуляция стала рассматриваться как «предпринимательский талант» и сформировала определенную бизнес-культуру, проблема которой только в настоящее время стала очевидна для большинства.

Как говорилось выше, современная спекуляция носит скрытый и повсеместный характер, в связи с чем спекулятивный доход трудно отличить от стандартного предпринимательского дохода. Важно, что

как на практике, так и с юридической точки зрения, их и ненужно различать. Общество просто нужно избавить от спекулятивной составляющей.

Для этого возможны следующие меры:

- использование информационных технологий (включая интернет-технологии) для повышения прозрачности информации о бизнесе (общедоступность информации об учредителях, директорах, реальном кадровом составе организации, движимом и недвижимом имуществе организации). Таким образом, если у предприятия нет экскаватора и оно нанимается для устройства котлована – это посредник, и будет иметь место спекулятивная наценка и т.п. При этом, если контрагент будет владеть такой информацией, множество посредников не получат заказов. Соответственно целесообразно уточнить понятие коммерческой тайны и сделать общедоступной техническую и справочную информацию, которая поможет в выборе подрядчика, но к коммерческой тайне не относится;

- повышение прозрачности в системе ценообразования путем разработки специализированных общедоступных интернет-ресурсов, содержащих как информацию о средних ценах на определенные работы и услуги в регионе, так и ценовые предложения конкретных организаций в форме оферты. Как правило, в настоящее время такая информация чаще всего преподносится как коммерческая тайна. На своих сайтах компании (особенно занимающиеся работами и услугами), как правило, указывают ориентировочные (приблизительные) цены либо вообще предлагают «договорную цену». Это делается для того, чтобы предусмотреть возможные откаты сотрудникам организаций-контрагентов и скрыть собственную спекулятивную дельту. Предложенные выше интернет-ресурсы, работающие подобно электронной бирже, должны привлечь тех предпринимателей, которые готовы открыто размещать коммерческие предложения, чтобы побеждать в конкурентной борьбе за счет прозрачного ценообразования;

- установка тарифов и государственных расценок должна осуществляться на основе рыночных цен, механизм формирования которых предложен выше, а не номинальных показателей и устаревших сборников расценок.

Вполне целесообразным в борьбе со спекуляцией может стать налоговое регулирование. Так, предприниматели, покупающие недвижимость с целью сдачи ее в аренду, и применяющие упрощенную схему налогообложения, освобождены от уплаты налога на имущество. Ввод налога на имущество, независимо от применяемой схемы

налогообложения, может серьезно снизить спекулятивную активность на рынке недвижимости.

Немаловажным дополнением этих мер должно стать повышение государственного контроля над качеством товаров, работ, услуг. Продажа определенных объемов ниже рыночной цены зачастую обусловлена снижением качества. Спекулятивная составляющая здесь все равно сохранится, поскольку будут реализованы товары, работы, услуги, не отвечающие потребительским качествам. Однако, помимо спекуляции, имеет место прямой обман потребителя, так как ему предлагается то, что вообще ничего не стоит. В худшем случае это может привести: с продуктами питания – к отравлению, с техникой – к аварии, с металлоконструкциями – к обрушению и т.п. Современные тенденции, к сожалению, таковы, что для сохранения спекулятивной наценки и удержания на рынке продавцы вместе с ценой снижают качество.

Таким образом, для решения данной задачи, помимо предложенной выше огласки информации о спекулянтах и фактах прямого или косвенного обмана контрагентов (своеобразной антирекламы конкретных персон), необходимо снижать бюрократические барьеры при подаче жалоб гражданами или юридическими лицами на действия продавцов (включая не только производителей, но также подрядчиков и исполнителей услуг). Необходимо разработать комплекс административных мер для таких предпринимателей, вплоть до запрета в дальнейшем заниматься предпринимательской деятельностью.

Целесообразно прекратить выдачу разрешений (лицензий, аккредитаций, свидетельств) в тех сферах, где бизнес стал полностью спекулятивным, как, например, коммерческое высшее образование, оставив их государству.

Отдельно должен быть решен вопрос повышения эффективности в сфере технического регулирования, стандартизации, лицензирования, аккредитации и т.п. Здесь все упирается в проблему человеческого фактора (халатность, коррупция, недостаточная квалификация), решение которой отдельно предлагается в следующей главе для всех отраслей и направлений.

Одновременно с вышеизложенными мерами, важной задачей является модернизация информационно-статистической системы. Нехватка объективной статистической информации и, как следствие, неточные статистические данные являются серьезной проблемой. Все это сказывается на качестве только еще зарождающегося стратегического планирования, а также реализуемости любых принимаемых решений.

Повышение достоверности статистической информации должно оказать влияние на свертывание спекулятивных процессов. Для этого

целесообразно включить в статистические базы малые предприятия, включить в процесс статистического анализа новые методы вычисления спекулятивных надбавок, используя предложенные выше информационные ресурсы.

Немаловажной задачей для повышения инвестиционной активности является эффективная работа и справедливые действия правоохранительных органов. Это серьезно влияет на деловой климат в стране.

При этом, с одной стороны, необходимо исключить возможность заказного характера их вмешательства в деятельность бизнеса, с другой – пресекать преступные и незаконные виды деятельности. Преступными видами деятельности являются не только торговля наркотиками и воровство на бюджетных стройках, но и уклонение от уплаты налогов, которым занимается подавляющее большинство предпринимателей.

Несомненно, в данных условиях правоохранительные органы должны действовать по закону. Однако не должно быть выборочности при таком вмешательстве. Многие предприниматели готовы честно платить налоги. Для этого необходимы одинаковые для всех ответственность, права и обязанности.

Наряду с вышеизложенным, правоохранительным органам также важно действовать по принципу разумности и целесообразности. Например, можно бросить все силы на борьбу с неплательщиками налогов, но это приведет к кардинальному снижению предпринимательской активности и ухудшению всей экономической ситуации в стране. При этом отвлечение значительных силовых ресурсов будет способствовать увеличению количества более тяжких преступлений, чем экономические. Таким образом, приоритеты работы правоохранительных органов должны быть в первую очередь ориентированы на пресечение особо тяжких преступлений и преступлений, угрожающих жизни и здоровью граждан. В таком случае эффективность работы правоохранительных органов имеет смысл рассматривать исходя из выполнения приоритетных задач.

Решение всех вышеперечисленных задач требует комплексного подхода. Все предлагаемые мероприятия могут быть действенными и эффективными только при их одновременном исполнении. По отдельности они не принесут желаемого результата.

В табл. 5.1 рассматриваются возможные перспективы решения поставленных задач с учетом негативного влияния стратегических факторов, приведенных в предыдущем параграфе.



Таблица 5.1

Перспективы осуществления задач государственного регулирования инвестиционной деятельности бизнеса

№ п/п	Задачи/ подзадачи государственного регулирования	Возможности и перспективы осуществления	Доля негативного влияния стратегических факторов на решение задач государственного регулирования/ описание их влияния на решение подзадач		
			Недостаток учета интересов большинства	Слабая эффективность системы целеполагания	Низкое качество работы исполнителей
	1	2	3	4	5
1	Выделение обществено-полезной части бизнеса и стимулирование ее развития	В существующих условиях возможно лишь частичное решение отдельных подзадач, что будет означать отсутствие ближайших перспектив для задачи в целом	50%	30%	20%
1.1	Условное выделение конкурентоспособной обществено-полезной части бизнеса, стимулирование которой заключается в поддержании свободной конкуренции путем:	<p>Данное выделение не предполагает формирование каких-либо списков отраслей или организаций, а лишь констатирует существование таких видов бизнеса, количество которых не ограничено, и обособывает потребность в приведенных ниже методах поддержания свободной конкуренции. Перспективы, скорее всего, будут носить долговременный характер. Однако положительный эффект от выbranного курса общество может ощутить уже в ближайшее время</p>	Лоббирования отдельных бизнес-интересов в существующих условиях не избежать	Отсутствие единой системы планирования и полноценной статистической информации не позволяет точно рассчитать и оценить эффект от регулирующих мероприятий и, соответственно, полностью осуществить	Обычные исполнители не имеют для решения такой задачи ни необходимой информации, ни квалификации, ни четко поставленных целей и методики их достижения

Продолжение табл. 5.1

№ п/п	Задачи/подзадачи государственного регулирования	Возможности и перспективы осуществления	Доля негативного влияния стратегических факторов на решение задач государственного регулирования/описание их влияния на решение подзадач		
			Недостаток учета интересов большинства	Слабая эффективность системы целеполагания	Низкое качество работы исполнителей
1	<i>- отказа государственных организаций от платных услуг, где возможно эффективное присутствие бизнеса</i>	Проблема решения данной задачи состоит в том, что она, как правило, на практике адресуется к поиску новой финансовой поддержки государственных организаций взамен платных услуг, т.е. к увеличению бюджетного финансирования, что невозможно. В связи с этим перспектив для осуществления данного мероприятия в настоящее время нет	3	4	5
			Множество деятелей, использующих государственные организации для личной наживы, будут препятствовать процессу	Полное отсутствие возможностей в действующей системе целеполагания рассмотреть решение проблемы в другой плоскости, не касаясь недостатка бюджетного финансирования, и найти полноценную замену действующему механизму работы государственных организаций	Потенциальные исполнители такого мероприятия в настоящее время отсутствуют, поэтому фактор пока неактуален
	<i>- устранения практики срачивания представителей власти с бизнесом и аффилированности структур</i>	Решение проблемы в настоящий момент активно пропагандируется, но слабо реализуется. Перспективы в условиях существующего экономического курса весьма туманны, поскольку развитие таких отношений в отраслях, где	Очень сильное лоббирование и устойчивый вектор системы в данном направлении не позволит	Набор предложений тех представителей, которые определяют цели по данному направлению, ограничивается только	Влияние квалификации и трудолюбия исполнителей в данном мероприятии пока незначительно

		<p>оказываются услуги и выполняются работы, является неким аналогом концентрации производства в промышленности</p>	<p>изменить такую практику</p>	<p>борьбой с коррупцией без затрагивания глубинных системных проявлений. Соответственно, имеет место недостаток новых экспертов и мнений</p>	
<p><i>- снижения бюрократической волокиты</i></p>	<p>Бюрократия в определенной мере является фундаментом государственности. Поэтому удобство работы государственного аппарата является по факту наиболее приоритетной задачей. Для тех, кто непосредственно способен снизить ее уровень, это имеет определяющее и противоречивое подзадаче значение. Несмотря на это, развитие информационных технологий будет способствовать ее снижению. Перспективы благоприятные, но долгосрочные</p>	<p>Данному процессу серьезно препятствует «телефонное право». Происходит подмена понятий теми, кто пропагандирует снижение уровня бюрократии и пользуется данным правом, являющимся для них главной жизнеопределяющей ценностью</p>	<p>Действующая система, объективно запущая механизм самосохранения, искусственно препятствует реальной постановке и реализации таких целей</p>	<p>Как ни парадоксально, данный фактор не оказывает особого влияния на бюрократические процессы и с ростом информационных технологий его влияние, скорее всего, станет ничтожным</p>	

Продолжение табл. 5.1

№ п/п	Задачи/ подзадачи государственного регулирования	Возможности и перспективы осуществления	Доля негативного влияния стратегических факторов на решение задач государственного регулирования/ описание их влияния на решение подзадач		
			Недостаток учета интересов большинства	Слабая эффективность систем целеполагания	Низкое качество работы исполнителей
1.2	Условное выделение неконкурентоспособной общественной полезной части бизнеса, стимулирование которой заключается в поддержании свободной конкуренции путем:	В отличие от предыдущего варианта здесь предполагаются четкие перечни отраслей и предприятий. Данный процесс уже начался в рамках гособоронзаказа. Перспективы его распространения на другие промышленные отрасли вполне благоприятные, но могут постепенно утратить свое значение по мере концентрации и роста государственного научного производственного комплекса	3	4	5
	- снижения налоговых бремени, вплоть до полного освобождения от уплаты налогов отдельных перспективных направлений	Возможности имеются, перспективы благоприятные	Возникает желание отдельных деятелей включить в список афилированную псевдонаучную или псевдопротную изводственную организацию	Отсутствие системы планирования и оптимизации повлияет, в первую очередь, на увеличение сроков выбора приоритетов	Данный фактор является важным препятствием в реализации наиболее оптимальных и перспективных решений
			Лоббирование собственных списков и перечней будет препятствовать объективному выбору приоритетов	Отсутствие принятых в работу математических методов оптимизации будут препятствовать объективному обоснованию предложенных решений	Большинство перспективных решений, как правило, сводятся на роль исполнителями, и, наоборот, кардинальные нововведения ставятся перед исполнителями не решаемые задачи

	<p>- организации «дешевых» легких доступных долгосрочных кредитов через систему коммерческих банков</p>	<p>Изначально система коммерческих банков в России строилась как спекулятивная сфера для обогащения узкого круга лиц. Вектор работы системы коммерческих банков с того момента не менялся. Перспективы переориентации ее работы на учет интересов производственного комплекса и отказ от легких денег и спекуляций слабые</p>	<p>Большинство кредитов имеют краткосрочный и спекулятивный характер, поскольку это приносит наибольший доход узкому кругу лиц</p>	<p>Банковская система мало зависит от предложений существующей системы целеполагания</p>	<p>Не существенный фактор</p>
	<p>- осуществления протекционистских мер к зарубежным конкурентам, не ущемляющих права российских потребителей</p>	<p>Как правило, от применения таких мер отечественный потребитель проигрывает в качестве. Перспективы слабые</p>	<p>Вместо улучшения качества отечественного производства возникающая ценовая разница захватывается лоббистами</p>	<p>Наличие в системе целеполагания противоположных взглядов по данному вопросу</p>	<p>Современные отечественные исполнители не способны полагаться на оптимальное использование ценовой разницы от протекционистских мер</p>
<p>1.3</p>	<p>Публичное и нормативное разделение понятий «государственное налоговое планирование» и «налоговое регулирование инвестиционной сферы» с целью учета всех последствий проводимых мероприятий</p>	<p>Такое разделение должно способствовать комплексной взаимосвязке проводимых мероприятий и учету максимального количества последствий от принятых решений. Перспективы слабые</p>	<p>Влияние данного фактора незначительно</p>	<p>Направленность системы на максимизацию бюджетных доходов не позволяет реализовать данные меры на практике</p>	<p>Между бизнесом и государственными исполнителями существует глубокий информационный разрыв, препятствующий реализации таких мер</p>

Продолжение табл. 5.1

№ п/п	Задачи/ подзадачи государственного регулирования	Возможности и перспективы осуществления	Доля негативного влияния стратегических факторов на решение задач государственного регулирования/ описание их влияния на решение подзадач		
			Недостаток учета интересов большинства	Слабая эффективность системы целеполагания	Низкое качество работы исполнителей
	1	2	3	4	5
2	Создание условий для свертывания спекулятивных операций. Направлений:	Пока четкие перспективы не прослеживаются. Спекулятивная составляющая стала основным механизмом распределения природной ренты между значительной частью трудоспособного населения	50%	30%	20%
	- общедоступность информации об имуществе, сделках, учредителях и руководителях коммерческих организаций	В настоящее время имеются все возможности сделать такую информацию общедоступной. Процесс зависит только от одного решения	Основным препятствием в раскрытии такой информации является лоббирование коррупционеров	Негативного влияния данного фактора нет, наоборот, система целеполагания фактически определила необходимость введения данных мер	При существующих информационных технологиях влияние данного фактора незначительно
	- создание общедоступных специализированных интернет-ресурсов по ценообразованию, рыночное ценообразование на работы вместо нормативно установленных расценок и тарифов	Уровень развития информационных технологий позволяет создавать такие ресурсы. В ближайшей перспективе инициирование вопроса со стороны государственного аппарата маловероятно, а со стороны бизнеса процесс будет долгосрочным	Предлагаемые государством расценки выгодны для формирования спекулятивной дельты, которая через строителей попадает в руки коррупционных деятелей	Действующая система целеполагания неспособна предложить новые механизмы ценообразования, поскольку основной бизнес также вовлечен в спекулятивную игру	Основной задачей при реализации данных мер будет их минимальное вмешательство

		<p><i>- налоговое регулирование с целью снижения спекулятивной активности</i></p>	<p>Данная мера должна способствовать снижению спекулятивного перегрева определенных отраслей, например, повышение налога на имущество для собственников недвижимости – арендодателей, включая тех, кто применяет упрощенную систему налогообложения. Однако при этом будут возникать новые спекулятивные направления</p>	<p>Препятствия лоббистов по-прежнему выведом их активов из-под налогообложения</p>	<p>Неспособность системы целеполагания установить оптимальные пропорции, в связи с чем больше всего страдают обычные граждане</p>	<p>Исполнители неспособны комплексно осуществлять мероприятия</p>
	<p><i>- усиление государственного контроля за качеством товаров, работ, услуг</i></p>	<p>В настоящий момент система государственного контроля работает неудовлетворительно. В обществе стали появляться «Робин Гуды», которые борются с просроченной продукцией, продажей бракованного товара и т.п., а СМИ охотно их пропагандируют. Все это говорит о слабых перспективах данных мер в ближайшее время</p>	<p>Система контроля является одной из самых коррумпированных</p>	<p>Современная система целеполагания неспособна изменить действующую систему контроля</p>	<p>Недостаточная квалификация исполнителей является серьезным недостатком системы государственного контроля</p>	
	<p><i>- модернизация информационно-статистической системы</i></p>	<p>Данные меры подразумевают кардинально большее раскрытие информации и новые способы ее опубликования. В условиях спекулятивной экономики перспективы слабые</p>	<p>Борьба за информацию между правящими элитами, соответственно, ее ответственное искусственное ограничение</p>	<p>Система целеполагания в настоящий момент неспособна изменить действующую спекулятивную модель экономики, которая препятствует прозрачности статистики</p>	<p>Исполнители мало влияют на процесс</p>	

Окончание табл. 5.1

№ п/п	Задачи/ подзадачи государственного регулирувания	Возможности и перспективы осуществления	Доля негативного влияния стратегических факторов на решение задач государственного регулирувания/ описание их влияния на решение подзадач		
			Недостаток учета интересов большинства	Слабая эффектив- ность системы целеполагания	Низкое качество работы исполнителей
	1	2	3	4	5
3	Эффективность работы и справед- ливость действий правоохранитель- ных органов:	Сама система мер должна вклю- чать в себя, в первую очередь, выполнимость предлагаемых решений, а затем построение системы приоритетов. Перспек- тивы благоприятные	35%	30%	35%
	<i>- исключение за- казного характера действий правоох- ранительных ор- ганов по отноше- нию к бизнесу</i>	Задача регулярно пропагандиру- ется как бизнесом, так и госу- дарственным аппаратом, однако невыполнима в принципе. Воз- можность использования сило- вых ведомств с целью укрепле- ния власти или выполнения ло- кальных задач является неотъ- емлемым компонентом вертика- ли власти в любой стране и влияет, в том числе, на сохране- ние государственности. Исклю- чить заказной характер действий силовых ведомств невозможно. В перспективе его можно осла- бить, переориентировав ведом- ства на усиление борьбы с ре- альной преступностью	Силовой ресурс всегда остается крайней, но очень дейст- венной мерой по отношению к оппонентам. Обычно его применяют в схватках между элитами	Поскольку является своеобразным стержнем государ- ственности, ни одна система целеполага- ния не сможет его исключить полностью	Слабость испол- нителей, наобо- рот, ослабляет борьбу кланов и снижает вероят- ность исполне- ния заказа по ра- нее намеченному сценарию



	<p><i>- сосредоточение правоохранительных органов на более приоритетных задачах по борьбе с особо тяжкими преступлениями, и преступлениями, угрожающими жизни и здоровью граждан</i></p>	<p>Выполнимая на ближайшую перспективу и самая эффективная в существующих условиях мера. В последние несколько лет начала активно выполняться</p>	<p>Желание отдельных представителей кланов отвлечь правоохранительные органы от наиболее важной работы в личных целях</p>	<p>Негативного влияния данного фактора нет, наоборот, тема целенаправленно фактически определена необходимостью введения данных мер</p>	<p>Острая нехватка компетентных специалистов негативно сказывается на решении задачи</p>
4	<p>Соблюдение комплексного подхода при решении перечисленных задач государственного регулирования</p>	<p>Без внедрения и использования математических моделей и методов оптимизации как на уровне системы целенаправленно, так и всей системы государственного управления не возможен комплексный подход. Перспективы весьма туманные</p>	<p>30% Риск передачи реальной власти неподконтрольной математической системе или тем, кто в ней лучше разбирается</p>	<p>40% В системе целенаправленно отсутствуют или зачастую не принимаются во внимание предложения специалистов, имеющих опыт математических доказательств</p>	<p>30% По причине низкой квалификации исполнителей отсутствует возможность взаимной проверки и оппонирования предлагаемых решений, основанных на методах математической оптимизации</p>

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1) Существование конкурентоспособных направлений бизнеса теоретически обусловлено потребностями общества в услугах, работах или товарах, т.е. объективно и независимо от системы государственного регулирования. Однако в настоящее время большинство таких отраслей испытывают искусственные ограничения свободной конкуренции и спекулятивный перегрев. Проблема является системной и для ее решения необходимо выполнить следующие мероприятия государственного регулирования:

- отказ государственных организаций от платных услуг там, где возможно эффективное присутствие бизнеса;
- устранение практики сращивания представителей власти с бизнесом и аффилированности структур;
- снижение бюрократической волокиты;
- обеспечение общедоступности информации об имуществе, сделках, учредителях и руководителях коммерческих организаций;
- создание общедоступных специализированных интернет-ресурсов по ценообразованию; рыночное ценообразование на работы взамен нормативно установленным расценкам и тарифам;
- налоговое регулирование с целью снижения спекулятивной активности в особо «перегретых» отраслях (например, недвижимость);
- усиление государственного контроля за качеством товаров, работ, услуг;
- модернизация информационно-статистической системы.

2) Неконкурентоспособные направления бизнеса неспособны удержаться на рынке без государственной поддержки и в случае ее отсутствия трансформируются в другие (спекулятивные) отрасли либо закрываются. Для их развития требуется проведение следующих мер государственного регулирования к ранее выделенным группам или отдельным предприятиям:

- снижение налогового бремени, вплоть до полного освобождения от уплаты налогов отдельных перспективных направлений;
- организация «дешевых» легкодоступных долгосрочных кредитов через систему коммерческих банков;
- осуществление протекционистских мер к зарубежным конкурентам, не ущемляющих права российских потребителей.

3) Потенциальные возможности повлиять на активизацию инвестиционной деятельности бизнеса возникают в случае применения следующих дополнительных мер государственного регулирования:

- публичного и нормативного разделения понятий «государственное налоговое планирование» и «налоговое регулирование инвестиционной сферы» с целью учета всех последствий проводимых мероприятий, а не только роста бюджетных доходов;

- исключение заказного характера действий правоохранительных органов по отношению к бизнесу;

- сосредоточение правоохранительных органов на более приоритетных задачах по борьбе с особо тяжкими преступлениями и преступлениями, угрожающими жизни и здоровью граждан.

4) Все вышеперечисленные мероприятия государственного регулирования могут быть эффективными и действенными только при их одновременном комплексном применении. В отдельно взятых вариантах они могут не только не оказывать положительного влияния, но и приводить к негативным последствиям.

5) У государства при действующем в настоящее время экономическом курсе нет возможностей осуществить все вышеперечисленные мероприятия по регулированию в связи с отстаиванием интересов явного меньшинства, обладающего правом принятия решений и, как следствие, отсутствия полноценной системы целеполагания, способной вырабатывать оптимальную позицию с учетом максимально возможного количества мнений, подтвержденную математическими расчетами.

6) Для решения проблем, обозначенных в вышеизложенном пункте, требуется изучить их глубинные причины и рассмотреть возможности их устранения.

7) Приведенные выше аргументы слабой эффективности мер государственного регулирования по отношению к бизнесу свидетельствуют о единственно возможном способе существенного повышения инвестиционной активности в стране путем прямых государственных инвестиций.

### **5.3. Оценка эффективности государственных инвестиций**

Государственные инвестиции в настоящее время являются основой развития отечественной экономики.

Их можно представить в двух аспектах.

1. Государственные инвестиции как вложения с целью реализации определенных проектов по строительству и реконструкции объектов.

2. Государственные инвестиции как элемент системы государственного регулирования.

При рассмотрении первого аспекта государственные инвестиции можно подразделить на:

- прямые государственные инвестиции, к которым относятся проекты, финансируемые за счет бюджетных источников, сюда же относятся взносы из федерального бюджета в уставный капитал коммерческих организаций, на конкретные цели развития того или иного направления, включая приобретение государством контрольных пакетов акций таких организаций;

- инвестиции организаций, полностью или частично находящихся в государственной собственности и/или управляемых государством.

При рассмотрении второго аспекта государственные инвестиции можно подразделить на:

- бюджетное софинансирование инвестиционных проектов, включая государственно-частное партнерство, цель которого – вовлечь бизнес в инвестиционный процесс;

- элемент государственного регулирования, полученный за счет побочного эффекта от государственных инвестиций:

- финансирование инвестиционных отраслей, усиливающее общую рыночную активность;
- увеличение бюджетных инвестиционных источников посредством повышения налогов и, как следствие, включение механизмов государственного налогового планирования;
- государственный заказ.

Таким образом, для дальнейшего рассмотрения действующей практики инвестиционного планирования государственные инвестиции можно классифицировать по следующей схеме (рис. 5.1).

Исходя из приведенной схемы государственные инвестиции неразрывно связаны с процессом планирования, которое носит комплексный характер и требует учета всех перечисленных составляющих.

Прямые государственные инвестиции в настоящее время являются основой инвестиционного потенциала России. Их основная задача – создавать новые объекты, расширять и улучшать действующие в целях развития различных отраслей народного хозяйства, регионов и экономики в целом.

Основной составляющей прямых государственных инвестиций являются инвестиции, осуществляемые на федеральном уровне в рамках Федеральной адресной инвестиционной программы (далее – ФАИП).

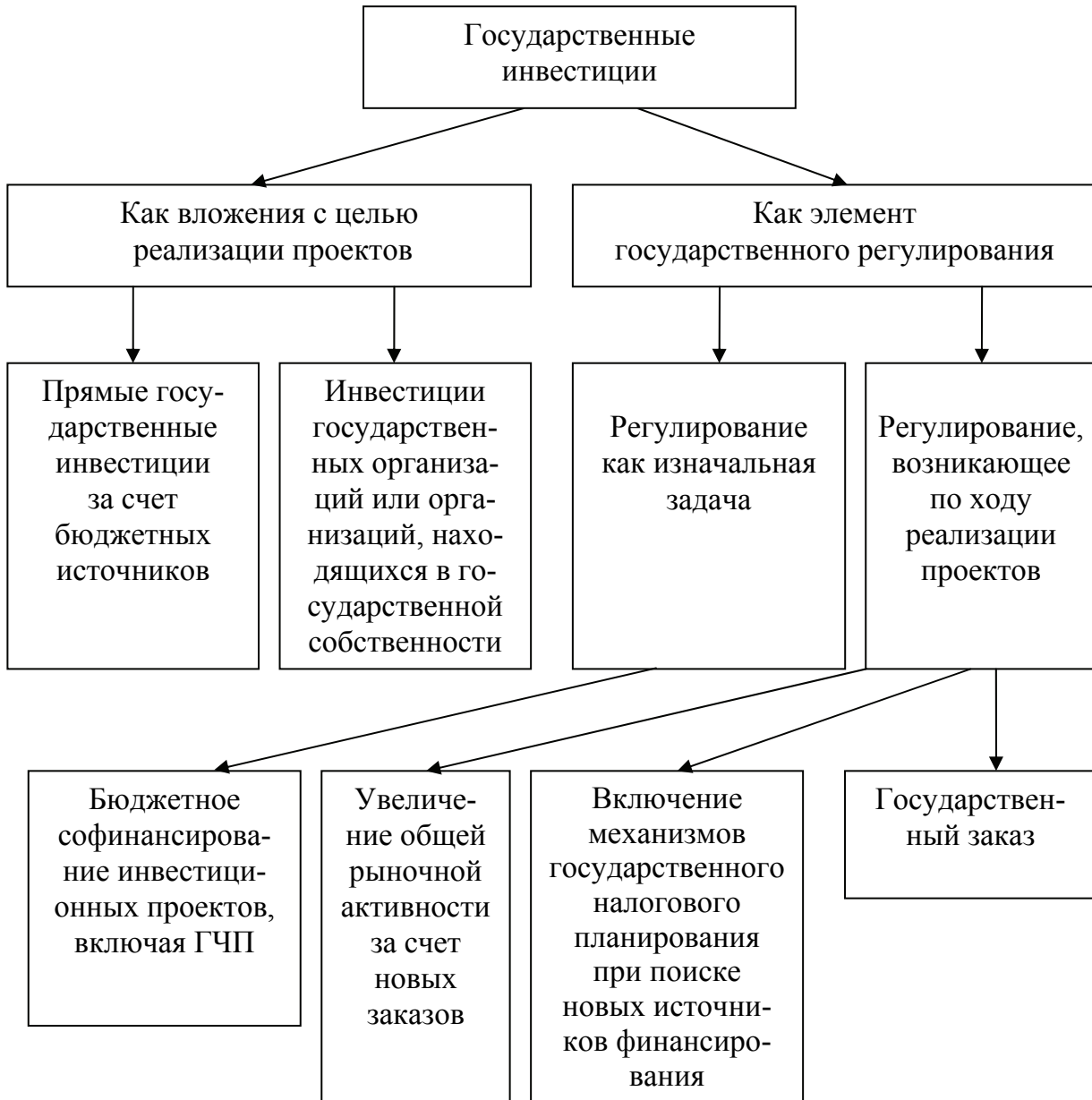


Рис. 5.1. Классификация государственных инвестиций в разрезе планирования

Формально доля суммарного объема финансирования в рамках ФАИП в период 2000–2013 гг. по отношению к общей величине расходов федерального бюджета составляет от 5 до 8%. Однако только по такому параметру нельзя говорить об общей величине государственных инвестиций. Кроме ФАИП, в федеральном бюджете существуют и другие источники финансирования инвестиций. К ним можно отнести приобретение оборудования (капитальные приобретения) в рамках ведомственной классификации текущих расходов. Капитальный и текущий ремонты, которые по бюджетному и градостроительному законодательству инвестициями не являются, но полностью соответствуют

им исходя из научной классификации, также финансируются по отдельным статьям. Сюда же могут быть отнесены реставрация, поддержание инфраструктуры и другие мероприятия инвестиционного характера, финансирование которых предусмотрено федеральным бюджетом. Отдельно необходимо выделить расходы на НИОКР, которые неотделимы от инвестиционного процесса в современном мире.

Таким образом, реальная, а не формальная (только ФАИП), доля расходов федерального бюджета на инвестиции и инновации может достигать в разные годы до 15–20% от общей доли расходов федерального бюджета.

На региональном и местном уровнях доля инвестиционных расходов может отличаться от федеральной и достигать до 40% от общей суммы бюджетных расходов. Однако в среднем по России региональная структура инвестиционных расходов отстает от федеральной.

Исходя из вышеизложенного доля инвестиционных расходов в консолидированном бюджете Российской Федерации составляет свыше 10% ежегодно, что в абсолютном выражении исчисляется в нескольких триллионах рублей в год.

Однако, несмотря на наличие такого колоссального финансирования, кардинального повышения инвестиционного потенциала России за последние 10 лет не наблюдается, что говорит о крайне низкой эффективности бюджетных расходов на инвестиции и инновации. Для ее повышения необходимо разобраться с причинами такой ситуации.

Первую причину можно определить на основе вышеизложенного. К ней относится отсутствие четко структурированных бюджетных источников инвестиций, которое вытекает из противоречивости трактовок термина «инвестиции». Экономическая наука трактует инвестиции шире, чем действующее бюджетное и градостроительное законодательство, относящееся к ним только капитальные вложения. К тому же и сами капитальные вложения, представленные только капитальными приобретениями (закупкой оборудования) без капитальных работ, не всегда включаются в состав бюджетных инвестиций, финансируясь в рамках текущей деятельности. Соответственно, невозможность определения точного объема инвестиционного финансирования серьезно снижает достоверность результатов анализа эффективности государственных инвестиций в целом; в особенности – не позволяя выявить главные негативные тенденции.

Анализ государственных инвестиционных расходов целесообразно начать с рассмотрения Федеральной адресной инвестиционной

программы как основополагающего и системного, а также наиболее точного источника бюджетных инвестиций, имеющего минимальное количество недостатков, по сравнению с остальными.

Важным отличительным и положительным моментом ФАИП является обязательная государственная экспертиза инвестиционных расходов. Для включения объекта строительства или реконструкции в ФАИП должно быть получено положительное заключение государственной экспертизы на проектно-сметную документацию по нему. Вся процедура предписана действующим градостроительным и бюджетным законодательством. Несмотря на недостатки данной системы, перечисленные в главе 3 настоящей монографии, прохождение государственной экспертизы является гарантией возможности строительства объектов, их последующей безопасной эксплуатации, а также адекватности цены (т.е. невозможности ее значительного завышения при условии соблюдения требований экспертизы).

В настоящее время ФАИП является главным звеном в системе государственного инвестирования. Основные достижения в социальном и военно-промышленном комплексе неразрывно связаны с данной программой.

За последние 7 лет ФАИП претерпела ряд существенных положительных изменений.

1) Отказ от практики формирования и исполнения Перечня строек и объектов для федеральных государственных нужд, по факту превратившегося в самостоятельный от ФАИП процесс, упростил механизм ее составления и реализации, а также значительно повысил уровень прозрачности бюджетных расходов.

2) Распределение бюджетных ассигнований стало носить менее хаотичный и более плановый характер. Это явилось следствием того, что федеральные целевые программы, расходы на капитальные вложения по которым относятся в программную часть ФАИП, были приведены в соответствие единой стратегии социально-экономического развития России и исполняются с поправкой на результат.

3) Возросла доля расходов на развитие промышленности, включая машиностроение, доля которого в общей величине расходов увеличилась более чем в 10 раз.<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> Федеральная адресная инвестиционная программа. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://faip.economy.gov.ru/cgi/uis/faip.cgi/G1/ol/2006?br=all> и <http://faip.economy.gov.ru/cgi/uis/faip.cgi/G1/ol/2013?br=all>

Однако, несмотря на положительные изменения, механизм формирования и исполнения ФАИП имеет перечисленные ниже недостатки.

**1-й недостаток.** Отсутствие единого и четко структурированного механизма создания инвестиционного предложения от идеи до получения положительного заключения государственной экспертизы. К сожалению, в этом отношении ФАИП продолжает оставаться привлекательной базой для лоббирования интересов. Зачастую, идеи предлагают те, кто думает о собственных доходах в процессе их воплощения. Несомненно, что в связи с перечисленными выше улучшениями все мероприятия должны соответствовать запланированному социально-экономическому курсу. Однако технически это не является препятствием и вполне осуществимо. Просто появляется еще один критерий соответствия. Нужны дороги, значит, будут предлагаться дороги, нужны больницы, будут предложены больницы, нужны стадионы, будут подготовлены предложения и по ним и т.д. Для обоснования идеи важно быть в курсе действующих приоритетов, обладать опытом работы по уже реализованным инвестиционным проектам в рамках ФАИП, а также иметь возможность привлечения административных ресурсов.

При рассмотрении инвестиционных отраслей в главе 3 указывалось, что все проблемы строительного процесса начинаются с момента появления идеи. Многие инвестиционные проекты в рамках ФАИП, к сожалению, начинаются именно с такого старта. Затем появляются долгострой и нескончаемая потребность в увеличении бюджетного финансирования для продолжения работ.

**2-й недостаток.** Невозможность применения системного математического алгоритма принятия решения о включении инвестиционного проекта в ФАИП взамен административной воле. Отсутствие в связи с этим комплексного подхода при выборе инвестиционных проектов. В настоящее время критерии выбора для включения в ФАИП инвестиционных проектов прописаны в приказе Министерства экономического развития Российской Федерации от 24 февраля 2009 г. № 58 «Об утверждении методики оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения». Данный приказ предписывает всем заявителям на финансирование в рамках ФАИП производить интегральную оценку заявленных инвестиционных проектов, которая определяется как средневзвешенная сумма оценок эффективности на основе качественных и количественных критериев.



К качественным критериям отнесены:

- наличие четко сформулированной цели инвестиционного проекта с определением количественного показателя (показателей) результатов его осуществления;

- соответствие цели инвестиционного проекта приоритетам и целям, определенным в прогнозах и программах социально-экономического развития Российской Федерации, государственной программе вооружения, отраслевых доктринах, концепциях и стратегиях развития на среднесрочный и долгосрочный периоды;

- комплексный подход к реализации конкретной проблемы в рамках инвестиционного проекта во взаимосвязи с программными мероприятиями, реализуемыми в рамках долгосрочных (федеральных) целевых программ, ведомственных целевых программ и соответствующих региональных программ;

- необходимость строительства (реконструкции и технического перевооружения) объекта капитального строительства, создаваемого в рамках инвестиционного проекта, в связи с осуществлением соответствующими государственными и муниципальными органами полномочий, отнесенных к предмету их ведения;

- отсутствие в достаточном объеме замещающей продукции (работ и услуг), производимой иными организациями;

- обоснование необходимости реализации инвестиционного проекта с привлечением средств федерального бюджета;

- наличие долгосрочных (региональных и муниципальных) целевых программ, реализуемых за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации (местных бюджетов), предусматривающих строительство, реконструкцию и (или) техническое перевооружение объектов капитального строительства государственной собственности субъектов Российской Федерации (муниципальной собственности), реализуемых в рамках инвестиционных проектов;

- целесообразность использования при реализации инвестиционного проекта дорогостоящих строительных материалов, художественных изделий для отделки интерьеров и фасада, машин и оборудования;

- наличие положительного заключения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий.

К количественным критериям отнесены:

- значения количественных показателей (показателя) результатов реализации инвестиционного проекта;

- отношение сметной стоимости инвестиционного проекта к значениям количественных показателей (показателя) результатов реализации инвестиционного проекта;

- наличие потребителей продукции (услуг), создаваемой в результате реализации инвестиционного проекта, в количестве, достаточном для обеспечения проектируемого (нормативного) уровня использования проектной мощности объекта капитального строительства;

- отношение проектной мощности создаваемого (реконструируемого) объекта капитального строительства к мощности, необходимой для производства продукции (услуг) в объеме, предусмотренном для федеральных государственных нужд;

- обеспечение планируемого объекта капитального строительства инженерной и транспортной инфраструктурой в объемах, достаточных для реализации инвестиционного проекта.

Данная интегральная оценка несколько не является системным математическим алгоритмом. На практике применение интегральной оценки является лишь (как указано при рассмотрении первого недостатка) дополнительным бременем для исполнителей, трансформирующих идеи своего руководства в конкретную документацию, отвечающую всем необходимым требованиям. Задача соответствия инвестиционных проектов социально-экономическому курсу и повышения их эффективности с помощью введения такой оценки решается слабо, поскольку она не позволяет рассмотреть ситуацию в комплексе. Таким образом, с одной стороны, есть положительный момент в том, что идея станет частично приближена к существующим потребностям экономики и общества, но с другой – она все же не потеряет своей основной цели – соответствие коммерческим интересам ее автора (авторов).

Именно так можно ответить на следующие вопросы:

- Почему в регионе строится сверхсовременный медицинский центр при наличии рядом больницы и поликлиники, где отсутствует необходимое оборудование, наблюдается нехватка врачей, качество услуг населению неудовлетворительное, а здания требуют ремонта?

- Почему в городе строится новый театр при наличии рядом уже действующего аналогичного театра, средняя заполняемость которого не превышает двух третей зала?

- Зачем начинать гигантские стройки новых высших учебных заведений при сокращении действующих?

- Зачем строить жилье для военнослужащих в местах, где не предполагается нахождение военных частей и отсутствуют какие-либо близлежащие населенные пункты?

Таких вопросов множество.

Это является ярким подтверждением того, что включение объектов в ФАИП, независимо от того, программная это часть или непрограммная, рассматривается административно. При небольших объемах финансирования решения принимаются на уровне руководителей профильных министерств и ведомств совместно с представителями Министерства экономического развития Российской Федерации. При высоком объеме финансирования инвестиционного проекта в процесс рассмотрения заявок подключаются представители высшей государственной власти.

При существующих лимитах финансирования нелегко выбрать достойные проекты из общего числа предложенных, документация по которым (как ранее говорилось) обработана и соответствует всем необходимым критериям. Поэтому важную роль начинает играть субъективная составляющая, включая активность и возможности лоббирования своих проектов заявителями.

Системный математический алгоритм помог бы избежать данных проблем, но он в настоящее время невозможен по целому комплексу причин, часть которых была рассмотрена в предыдущих главах. Это касается слабой системы целеполагания, лоббирования взглядов меньшинства, отсутствия востребованности системы государственного управления в научных знаниях, включая высшую математику, недостаток статистической информации.

**3-й недостаток.** Возможность включения сомнительных инвестиционных проектов. Учитывая обстоятельства, рассмотренные выше, для ряда проектов, включенных в ФАИП на основе лоббирования и административного ресурса, вскрывается негативная тенденция. Так, если в ФАИП включен проект, появившийся из идеи, задуманной с целью личного обогащения узкой группы лиц, это означает, что по нему следует ожидать будущих финансовых проблем. Однако при этом документация по нему, скорее всего, формально соответствует действующему законодательству. В данном случае речь идет о том, что фактическая реализация проекта и его документальное сопровождение представляют собой два самостоятельных процесса, где второе является своего рода прикрытием первого. В процессе реализации таких проектов следует ожидать постоянной подмены понятий.

Например, под различными предложениями будут осуществляться действия для затягивания стройки и увеличения объемов финансирования, а именно:

- стройка специально разбивается на очереди, чтобы получать положительные заключения экспертизы отдельно на каждую очередь. Таким образом, после получения первого положительного заключения открывается финансирование по проекту. Но при этом параллельно продолжают проектно-изыскательские работы по остальным очередям. Окончательный расчет итогового объема финансирования в данном случае искусственно тормозится, показатели строительного объема постоянно корректируются и дополняются, выявляются дополнительные потребности стройки и обосновывается необходимость получения новых заключений государственной экспертизы на вновь выявленные работы. Финансирование в строках ФАИП по таким проектам разделяется на проектно-изыскательские и строительно-монтажные работы даже в тот период, когда стройка по изначальному плану должна завершиться;

- если стройку невозможно разбить на очереди, то в процессе строительства (чаще всего реконструкции) выявляются дополнительные работы, которые требуют повторного прохождения государственной экспертизы и согласования новой, большей цены;

- наиболее популярным методом является изменение государственным заказчиком задания на проектирование в середине строительства и, как следствие, новый этап проектирования и получения положительного заключения государственной экспертизы на большую сметную стоимость.

Такой процесс можно охарактеризовать как умышленное включение в ФАИП проектов с неопределенными количественными, качественными и финансовыми параметрами.

**4-й недостаток.** Как отмечалось в главе 3, бюджетные ассигнования ФАИП рассчитаны на один финансовый год, что заставляет государственных заказчиков ускоряться в конце года там, где это технологически не предусмотрено, или в худшем варианте, финансировать подрядчиков за невыполненные работы под гарантийные письма в последних числах декабря. В противном случае финансирование уходит в начале следующего года в доход бюджета, а государственный заказчик, в лице своего руководства, подвергается дисциплинарным санкциям.

Данный недостаток можно именовать как расхождение бюджетного планирования с технологической последовательностью работ.

**5-й недостаток.** Также было отмечено в главе 3, отсутствие законодательных требований и фактических возможностей согласования государственной экспертизой рабочей документации.

Провести анализ структуры расходов ФАИП на предмет выявления излишних ассигнований для одних отраслей и недостаточных для других не представляется возможным, так как недостаток средств испытывают все отрасли, денег всегда не хватает. По данной проблеме проводятся острые дискуссии в Правительстве РФ, Государственной Думе, а также в широких общественных кругах. В рамках настоящего исследования не предусмотрено присоединение к такой дискуссии, в связи с чем заявлять о низкой доле расходов на поддержку машиностроения без объяснения комплексных причин сложно, поскольку все отрасли, представленные в ФАИП, нуждаются в финансировании.

Однако, принимая во внимание выводы, сделанные в предыдущих главах, интерес представляет структура расходов на предмет соотношения капитальных работ и капитальных приобретений. Учитывая, что в существующих условиях расходы на капитальные приобретения имеют кардинальные преимущества по эффективности по сравнению с расходами на капитальные работы, целесообразно увеличивать именно их долю.

При формировании минимальных требований к доле расходов ФАИП на капитальные приобретения, возможно значительное повышение общей эффективности расходов ФАИП в целом. Такую задачу несложно сформулировать в специальной методике. В результате должна возрасти доля расходов на объекты, где основную часть составляет оборудование. К таким объектам, в первую очередь, относятся предприятия машиностроения. В итоге должна увеличиться доля инвестиционных проектов развития с гарантированной реализацией, описанных в главе 2. В результате может быть получен положительный эффект, влияющий как на восстановление и развитие обрабатывающей промышленности и наукоемких производств, так и на снижение негативного влияния человеческого фактора, серьезно активизировавшегося в последние годы в строительстве.

В большинстве отраслей, в особенности социального комплекса, где расходы на капитальные работы значительно выше расходов на капитальные приобретения, должны быть осуществлены мероприятия по изменению системы финансирования, направленные на снижение негативного влияния человеческого фактора. Описание таких меро-

приятий и возможности их применения будут изложены в следующих главах.

Достоинства и недостатки региональных инвестиционных программ в среднем схожи с ФАИП.

При этом, в отличие от ФАИП, система финансирования расходов на капитальный и текущий ремонт, а также на реставрацию имеет больший объем недостатков и крайне неэффективна.

Большинство таких расходов (за исключением некоторых сфер капитального ремонта и реставрации) вообще не нуждаются в экспертизе в соответствии с действующим законодательством. Соответственно сметная стоимость таких работ рассчитывается заказчиком самостоятельно без каких-либо согласований. Применение действующей сметно-нормативной базы позволяет завышать цены (пряча их в ненужных и неподдающихся проверке работах) и легко манипулировать ими. Более того, заказчики даже могут самостоятельно определять объемы работ по текущему ремонту.

В отличие от текущего ремонта, по капитальному ремонту, по крайней мере, требуется составление проектно-сметной документации. Необходимость ее государственной экспертизы четко не обозначена в действующем законодательстве, но есть отдельные нормативно-правовые акты, регламентирующие данный процесс (Письмо Министерства регионального развития Российской Федерации от 09.12.2010 № 41384-ИП/08 «О государственной экспертизе сметной документации инвестиционных проектов, финансирование которых планируется осуществлять полностью или частично за счет бюджетных средств»). При этом на практике по объектам капитального ремонта, зачастую, проводится негосударственная экспертиза, значительно уступающая по качеству проверки государственной экспертизе, либо вообще никакой экспертизы не проводится. Кроме того, не регламентирован вопрос о необходимости проведения повторной экспертизы в случае изменения объемов работ и сметной стоимости соответственно.

Хотя в ряде регионов наблюдается положительная практика формирования адресных программ капитального ремонта с требованиями регионального бюджетного законодательства, аналогичными к региональным инвестиционным программам.

По реставрации экспертизу чаще всего проводят органы охраны памятников, которые ориентированы на методику проведения работ, и сметная стоимость, как правило, представляет собой формальную

сторону вопроса. Сметная документация согласуется обычно без серьезного сокращения стоимостных параметров в связи с высокой коррупционной составляющей данного процесса.

Таким образом, даже при получении согласований сметная стоимость ремонтных и реставрационных работ остается сомнительной величиной, к тому же никак не регламентируемой в плане последующих возрастаний.

Кроме того, бюджетная классификация включает ремонт в одну статью с другими закупками, и доля ремонтных расходов, таким образом, лишена прозрачности и возможности широкой огласки.

Выделение бюджетных ассигнований на ремонт и реставрацию государственным учреждениям и органам власти, несмотря на давно провозглашенный курс повышения эффективности бюджетных расходов и введения системы бюджетирования, ориентированного на результат, осуществляется по данным прошлых лет или путем лоббирования и применения административного ресурса.

Рассматривая ремонтные и реставрационные расходы, не совсем корректно говорить о капитальных затратах. Однако, учитывая, что исследование базируется на научных знаниях, а не на законодательных ограничениях, для анализа их можно отнести к инвестициям. При таком подходе нетрудно заметить, что доля капитальных приобретений в общей сумме таких расходов ничтожно мала.

Соответственно, основное финансирование среди инвестиционных отраслей получает строительство, а расходы на продукцию машиностроения ничтожно малы.

Исходя из вышеизложенного очевидно, что при существующей системе бюджетного финансирования расходы на ремонт и реставрацию неэффективны, и на ряде объектов представляют собой бесконтрольный процесс.

Напротив, эффективность расходов на закупки оборудования за счет бюджетных средств, не включенных в ФАИП или региональные инвестиционные программы, и в связи с этим не отнесенных действующим бюджетным законодательством к инвестиционным, выше, чем строительных и ремонтных.

С одной стороны, это объясняется тем, что закупка данного оборудования с точки зрения экономической науки, а не бюджетного законодательства, является капитальным приобретением. В главе 3 обосновывалось, почему расходы на капитальные приобретения в существующих условиях прозрачнее и понятнее расходов на капитальные работы.

С другой стороны, анализ действующей практики работы контролирующих органов свидетельствует о том, что проверки объемов закупаемого оборудования и обоснованности цен осуществляются с меньшими затратами времени, человеческих и финансовых ресурсов.

Учитывая вышеизложенное, отрицательным моментом (как отмечалось в начале данного параграфа) является хаотичное и необоснованное распределение расходов на оборудование между ФАИП (региональными инвестиционными программами) и текущим бюджетным финансированием (включая федеральные и региональные целевые программы, у которых позиции с оборудованием не включены в ФАИП или региональные инвестиционные программы).

В отличие от прямых государственных инвестиций, инвестиции государственных организаций или организаций, находящихся в государственной собственности, как правило, уже имеют конкретную направленность, которая определяется их уставными документами. В связи с этим выбор инвестиционного проекта в большинстве случаев определяется показателями коммерческой эффективности, приведенными в главе 4 настоящей монографии.

Для общества важным положительным моментом является постепенный переход в государственную собственность организаций, которые занимаются добычей и реализацией природных богатств. Таким образом, осуществляемые ими инвестиционные проекты в перспективе увеличивают общенациональное достояние.

Деятельность данных организаций за последнее десятилетие стала определяющей в экономике страны. Помимо финансирования бюджетных доходов, основная доля которых приходится именно на них, они аккумулируют колоссальные денежные фонды, которые могут развивать не только сами предприятия, а также финансировать социальную сферу, инфраструктуру вокруг них, и самое главное – обеспечить устойчивым спросом обрабатывающую промышленность.

Однако заложенный в них потенциал пока в основном используется только на собственное развитие и инфраструктуру, мало касаясь обрабатывающего сектора, который развивается в основном через бюджетный механизм. Это объясняется высокой самостоятельностью данных организаций, сосредоточенных на расширении собственных рынков сбыта, их оторванностью от детального планирования всей экономики, несмотря на кажущуюся комплексную работу в государственном механизме, которая на практике ограничивается зачастую только пополнением бюджетной казны.



Исходя из вышеизложенного можно выделить недостатки в их инвестиционной деятельности.

1) При необходимости распределения вырученных финансовых ресурсов на комплексное развитие экономики, данные организации инвестируют только в собственные проекты, воспринимая остальные «добровольно-принудительные» выплаты, такие как строительство спортивных центров, финансирование культурных мероприятий и т.п., как необходимое бремя для компенсации перед государством высокой рентабельности. Такие выплаты не являются для них инвестиционными.

2) Несмотря на более высокую, по сравнению с бюджетом, эффективность инвестиционных расходов, обусловленных отсутствием негативных бюджетных ограничений, в их структуре также преобладают капитальные работы. Это объясняется тем, что строительство магистралей для новых международных рынков сбыта является большим приоритетом, чем обновление изношенных производственных фондов. Высокая доля капитальных работ, сопровождающаяся негативным влиянием человеческого фактора, серьезно снижает эффективность финансирования, направляемого на инвестиционные цели.

3) Основную долю капитальных приобретений составляет импортное оборудование, что еще раз свидетельствует об отсутствии долгосрочной стратегии, при которой создание устойчивого спроса на продукцию отечественного машиностроения обеспечило бы в будущем устойчивый внутренний спрос уже с их стороны на продукцию добывающих компаний.

Таким образом, с одной стороны, огосударствление высокорентабельных добывающих компаний создает основу стабильных бюджетных доходов, а с другой – сосредоточение инвестиционной деятельности только на их развитии усиливает диспропорцию, превращая экономику страны в сырьевую и высокозависимую от мировой экономики.

Помимо прямого создания объектов, государственные инвестиции имеют важную регулирующую функцию, целью которой является привлечение частных инвестиций. Такое регулирование в настоящее время осуществляется через механизм государственно-частного партнерства.

Государство выступает одновременно в роли партнера, участвующего в финансировании, и гаранта, обеспечивающего прохождение административных барьеров.

В настоящее время широкого привлечения частных инвесторов через механизм государственно-частного партнерства в России не наблюдается. В большинство проектов, реализуемых через данный механизм, привлечены компании с полным или частичным государственным участием. Причины отсутствия желания и мотивации у крупного бизнеса, обусловленные его менталитетом, подробно рассматривались в главе 4 настоящей монографии. Средний и мелкий бизнес не имеют достаточного количества финансовых ресурсов, чтобы участвовать в таких проектах.

Соответственно, с одной стороны, можно наблюдать развитие системы государственно-частного партнерства в России, с другой – это является всего лишь своеобразным государственным механизмом инвестирования, включающим в себя одновременно бюджетное и внебюджетное государственное финансирование.

Государственно-частное партнерство представляет собой специально разработанный механизм регулирования инвестиционной деятельности. Кроме того, государственные инвестиции в процессе своей реализации оказывают экономическое влияние, которое может менять ситуацию на инвестиционном рынке.

Точные размеры такого влияния в рамках существующей системы определить невозможно, однако его положительный результат для региона или отрасли всегда придается огласке, а отрицательный, как правило, не исследуется и не принимается к сведению. В рамках данного исследования целесообразно выделить три основных примера.

Первый пример связан с косвенным влиянием государственных инвестиционных проектов на экономику региона в перспективе. Здесь важно рассматривать не только влияние результата после его осуществления, но и во время его реализации, т.е. в период финансирования инвестиционных отраслей. Так, государственные инвестиционные проекты увеличивают общую рыночную активность за счет новых заказов инвестиционных отраслей, которые в свою очередь создают спрос в других отраслях в регионе. Сюда относится пищевая промышленность, банковский сектор, сфера услуг, недвижимость, торговля импортными автомобилями, электроникой и т.п., отечественная обрабатывающая промышленность в данной цепочке, к сожалению, занимает последнее место. С одной стороны, безусловно, это новые рабочие места, расширение бизнеса, увеличение инвестиционной активности, а с другой – это рост доли спекулятивной составляющей. Соответственно, при преобладании доли капитальных работ

над капитальными приобретениями, рост спекулятивной составляющей будет доминировать. Данные последствия, в отличие от положительных результатов, как правило, не анализируются и не публикуются в официальной статистике.

При этом расчет общего эффекта возможен. Создание объекта, и решение тем самым определенной задачи с одновременным усилением инвестиционной активности в регионе противостоит росту спекулятивной составляющей. Проблема в том, что первое (положительный эффект) можно ощутить практически сразу, а второе (отрицательный эффект) будет действовать в определенной среднесрочной или долгосрочной перспективе. В связи с этим без конкретной привязки к причине (которая воспринимается только в положительном аспекте), невозможно понять, откуда произошло следствие. Появляется элемент хаоса и неуправляемости. Хотя ситуация потенциально может регулироваться.

Для этого необходимо признать данный фактор влияния как регулирующей и внедрить в систему государственного регулирования инвестиционной деятельности расчет последствий от реализации государственного инвестиционного проекта в среднесрочной и долгосрочной перспективе, сказывающихся именно на спекулятивной составляющей. В таком случае появится один из элементов регулирования, направленный на сокращение спекуляции. Методика должна определять оптимальное соотношение капитальных работ и капитальных приобретений в регионе, финансируемых за счет бюджетных источников, и выявлять опасную грань, дающую ускорение роста спекулятивной составляющей в будущем.

Второй пример связан с поиском источников финансирования инвестиционных проектов. Как правило, в основе бюджетных источников финансирования инвестиций находится природная рента.

В настоящее время государство изымает у добывающих компаний около 2/3 природной ренты. Такой показатель достигнут за последние 15 лет, и это, безусловно, является одной из основных заслуг действующей власти. Однако и сейчас рентабельность отечественных добывающих предприятий имеет резервы для снижения. Значительная часть природной ренты уходит за границу, в том числе и потому, что собственниками многих добывающих предприятий являются иностранные граждане и юридические лица, получившие долю в уставном капитале в период приватизации и уклоняющиеся от уплаты налогов.

Величина максимального изъятия природной ренты у добывающих компаний в пользу государства для стран, где добывающая промышленность является основным источником доходов в экономике, составляет свыше 90%.

Таким образом, вероятно, что тенденция зависимости роста финансирования государственных инвестиционных проектов за счет увеличения величины изъятия природной ренты сохранится в среднесрочной перспективе. В данном случае наглядно вырисовывается регулирующая составляющая. Данная регулирующая составляющая может включать в себя целый комплекс мер.

Так, на практике дополнительное изъятие природной ренты возможно различными способами. Например, повышение ставок налога на добычу природных ресурсов или налога на прибыль для отдельных отраслей, ввод новых налогов и т.п. Исходя из этого, попутно возникает налоговое регулирование, которое должно приниматься к сведению и учитываться в комплексе уже действующих мер финансового регулирования.

Если доля капитальных работ будет возрастать с большей скоростью, чем доля капитальных приобретений, будет иметь место рост спекулятивной составляющей. Соответственно, природная рента, изначально получаемая конкретными организациями или лицами (собственниками или руководством добывающих компаний), будет перераспределена в пользу неопределенной группы лиц через строительную отрасль и, безусловно, начнет прогрессировать. В связи с этим дополнительно изымаемая природная рента станет причиной нового спекулятивного витка. А объемы дополнительно изымаемых налогов в результате только понизят эффективность всего инвестиционного процесса.

Здесь важно применить регулирование, отслеживающее изменение соотношения капитальных работ и капитальных приобретений при росте бюджетного финансирования за счет дополнительного изъятия природной ренты и сдерживающее преобладание первой величины. Анализ должен осуществляться как по субъектам налогообложения, так и по направлениям расходования по данному соотношению. То есть в результате эффективность изымаемого финансирования должна измеряться еще одним новым критерием, а не только стандартным набором методик оценки инвестиционных проектов. Данный метод регулирования будет представлять собой один из видов налогового регулирования, не позволяющий превратить изъятие

дополнительной величины природной ренты в банальную смену ее хозяев, сопровождающуюся к тому же усилением спекулятивной активности в регионе.

Третий пример представляет собой непосредственный механизм трансформации инвестиционных финансовых потоков в спекулятивные. В существующих условиях – государственный заказ.

Суть государственного заказа заключается в соблюдении принципа эффективности бюджетных расходов. Он должен достигаться путем определенных процедур по выбору подрядчика, выполняющего работы, поставщика товаров или исполнителя услуг для государственных нужд, в процессе которых выявляется организация, имеющая определенные конкурентные преимущества перед другими (например, самая низкая цена, лучшее качество, меньшие сроки и т.п.). С такой организацией заключается государственный контракт, по которому она выполняет свои обязательства за бюджетные средства.

За последние 10 лет законодательство, регламентирующее процедуры размещения государственного заказа, постоянно корректировалось в сторону расширения открытой конкуренции и снижения коррупционной составляющей. С 2014 г. действует новая схема процедур – переход на федеральную контрактную систему. Новые способы, несомненно, устраняют недостатки предыдущих. Однако достичь полного их устранения никогда не удастся. Поэтому процесс модернизации государственного заказа может продолжаться бесконечно.

Основная причина этого состоит в том, что не во всех сферах путем размещения государственного заказа можно выявить претендента, имеющего реальный комплекс конкурентных преимуществ (как, например, при поставке товаров). В первую очередь это касается строительства и проектирования, а также тех сфер, где выполняются работы по ремонту, реставрации и эксплуатации. Объясняется это спецификой работы ряда инвестиционных отраслей, описанных в главе 3 настоящей монографии. Среди них невозможно выявить лучшую организацию, поскольку, как правило, все они, так или иначе, посредники.

Таким образом, государственный заказ в сфере выполнения работ (выбору подрядчика) превращен в механизм, финансирующий явных представителей спекулятивной сферы. Более того, «охота» за бюджетными средствами в процессе участия в размещении государственного заказа только подогревает спекулятивный ажиотаж и напоминает механизм работы финансовой биржи в 1990-е гг. Количест-

во претендентов неуклонно растет. Участие в государственном заказе и выполнение работ для государственных нужд превращаются в два независимых процесса, взаимодействующих между собой только на основе финансовой составляющей, далекой от эффективности.

Как бы ни модернизировались процедуры размещения государственного заказа, процесс перечисления бюджетных средств коммерческим организациям, выполняющим работы, будет иметь место. Учитывая специфику таких инвестиционных отраслей, как строительство и проектирование, бюджетные средства в коммерческой среде приобретают спекулятивный оттенок и становятся основным объектом интересов, ставя сами работы и их качество на второй план. Соответственно, пока имеет место быть механизм перечисления бюджетных средств подрядным организациям, строительные и проектные организации будут заниматься спекулятивными играми, и сам процесс увеличения спекулятивной доли будет активизироваться.

Таким образом, процедура размещения государственного заказа на подряд, как бы она ни модернизировалась, будет оказывать прямое влияние на рост спекулятивной составляющей и ухудшение эффективности бюджетных расходов на строительство, реконструкцию, проектирование, ремонт, реставрацию и т.п. Коррупция в данном случае не причина, а всего лишь следствие такого процесса.

По сравнению с предыдущим параграфом, где выстраивалась зависимость эффективности методов государственного регулирования инвестиционной деятельности от трех негативных стратегических факторов, среди которых преобладал фактор отстаивания интересов меньшинства, в данном параграфе такую зависимость выстроить сложнее.

Безусловно, фактор отстаивания интересов меньшинства сыграл важную роль при появлении перечисленных выше недостатков системы государственного инвестирования. Однако действующая система, в силу специфики работы таких инвестиционных отраслей, как строительство, проектирование и наука, носит явный спекулятивно-коррупционный характер, которым охвачено большинство населения, и об интересах меньшинства здесь говорить уже не приходится.

Слабая эффективность системы целеполагания сыграла свою негативную роль 20 лет назад, когда систему государственного инвестирования, рассчитанную на плановую экономику, применили в рыночной, поменяв только направление взаимозависимости между заказчиками и подрядчиками.

О низком качестве работы исполнителей – представителей государственной власти здесь также нельзя говорить однозначно. Во-первых, благодаря органам власти и государственным организациям (например, Главгосэкспертиза) в большинстве случаев осуществляется безопасная эксплуатация сданных объектов, контроль за расходованием бюджетных средств (насколько это возможно, когда ворует большинство), существует и модернизируется система стандартизации и качества. Размещение государственного заказа большинством исполнителей также осуществляется в соответствии с действующим законодательством, за что их нельзя упрекнуть.

Таким образом, негативные факторы сыграли свою роль намного раньше (в 1990-е гг.). В настоящий момент система живет самостоятельно, и ее модернизация невозможна в связи с неспособностью к изменениям уже по объективным причинам. Государственные инвестиции отрицательно влияют на работу инвестиционных отраслей, и, наоборот, инвестиционные отрасли препятствуют эффективному государственному инвестированию.

В данном случае целесообразно говорить о потребности полной замены системы государственного инвестирования. При этом понимать и принимать за неизменное ограничение в краткосрочном периоде тот факт, что три стратегических негативных фактора продолжают свое существование.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать следующие выводы.

1) Государственные инвестиции можно представить в двух аспектах, неразрывно связанных между собой:

- государственные инвестиции как вложения с целью реализации определенных проектов по строительству и реконструкции объектов;
- государственные инвестиции как элемент системы государственного регулирования.

2) Государственные инвестиции как вложения, осуществляющиеся из бюджетных источников, имеют следующие системные недостатки:

- противоречивость трактовки термина «инвестиции» (в бюджете только капитальные вложения, в экономической науке более широкая трактовка);
- отсутствие четкой структуры и классификации бюджетных расходов, направляемых на капитальный и текущий ремонт, рестав-

рацию, проектирование и, как следствие, их непрозрачность и неуправляемость;

- невозможность определения точного объема инвестиционного финансирования (с учетом ремонта, реставрации и приобретения оборудования в рамках текущего финансирования) серьезно снижает достоверность результатов анализа эффективности государственных инвестиций в целом, и в особенности не позволяет выявить главные негативные тенденции;

- отсутствие единого и четко структурированного механизма создания инвестиционного предложения для государства;

- невозможность применения системного математического алгоритма принятия решения о включении инвестиционного проекта взамен административной воле;

- возможность включения в состав финансирования сомнительных инвестиционных проектов;

- специфика слабой маневренности бюджетного финансирования и бюджетные ограничения в один финансовый год, противоречащие зачастую технологическому циклу проведения работ, создают ситуацию оплаты за невыполненные работы;

- хаотичный характер выделения и исполнения бюджетных расходов на ремонт и реставрацию;

- значительное преобладание капитальных работ над капитальными приобретениями значительно снижает эффективность бюджетного финансирования и создает спекулятивный ажиотаж среди инвестиционных отраслей.

3) Инвестиции организаций, находящихся в собственности государства, характеризуются направленностью на освоение новых международных рынков и недостаточной вовлеченностью в комплексное развитие экономики из-за слабого спроса на отечественное оборудование.

4) Государственные инвестиции как элемент системы государственного регулирования могут подразделяться на изначально запланированные и возникающие побочно, спонтанно.

5) Изначально запланированная регулирующая функция государственных инвестиций заключается в привлечении частных инвестиций через механизм государственно-частного партнерства (ГЧП).

6) Реальная эффективность ГЧП недостаточна. Количество частных инвестиций остается ничтожно малым. В ГЧП проектах участвуют в основном компании, принадлежащие государству. Поэтому ГЧП



в настоящее время является всего лишь своеобразным государственным механизмом инвестирования, включающим в себя одновременно бюджетное и внебюджетное государственное финансирование.

7) К возникающим побочно регулирующим функциям государственных инвестиций относятся:

- расчет последствий реализации государственного инвестиционного проекта в среднесрочной и долгосрочной перспективе, приводящих к увеличению спекулятивной составляющей, и управление ими путем недопущения критического соотношения между капитальными работами и капитальными приобретениями в ущерб последним;

- отслеживание изменений соотношения капитальных работ и капитальных приобретений при росте бюджетного финансирования за счет дополнительного изъятия природной ренты и корректировка в пользу последних, во избежание резкого снижения эффективности новых налоговых платежей;

- государственный заказ, ставший механизмом трансформации инвестиционных финансовых потоков в спекулятивные и во многом оказавший влияние на доведение инвестиционных отраслей до того плачевного уровня, в котором они сейчас находятся.

8) Приведенные в данной главе три стратегических негативных фактора уже оказали свое влияние на формирование системы государственных инвестиций в 1990-е гг., поэтому сейчас их роль в данной сфере скорее инерционна.

9) В настоящее время процесс снижения эффективности государственных инвестиций принял необратимый характер, обусловленный замкнутым кругом: «Государственные инвестиции отрицательно влияют на работу инвестиционных отраслей, и, наоборот, инвестиционные отрасли препятствуют эффективному государственному инвестированию».

10) Учитывая вышеизложенное, целесообразно говорить о потребности полной замены системы государственного инвестирования, при понимании того, что три стратегических негативных фактора продолжают свое существование.

В заключение главы 5 можно сделать следующие выводы.

1. На систему государственного регулирования оказывают негативное влияние три стратегических фактора:

- недостаток учета интересов большинства;
- слабая эффективность системы целеполагания;
- низкое качество работы исполнителей.

2. Данными факторами обусловлены недостатки в системе государственного регулирования инвестиций.

3. Основные методы государственного регулирования инвестиционной деятельности конкурентоспособных направлений бизнеса заключаются в уменьшении вмешательства государства в данные сферы в качестве конкурента, снижении бюрократической волокиты, повышении прозрачности информации об имуществе, сделках, учредителях и руководителях коммерческих организаций, усилении государственного контроля за качеством.

4. Неконкурентоспособные направления бизнеса неспособны удержаться на рынке без государственной поддержки, в связи с чем государственное регулирование их инвестиционной деятельности должно включать в себя: снижение налогового бремени, организацию «дешевых» легкодоступных долгосрочных кредитов через систему коммерческих банков, осуществление протекционистских мер к зарубежным конкурентам, не ущемляющим права российских потребителей.

5. Мероприятия государственного регулирования могут быть эффективными и действенными только при их одновременном комплексном применении. В отдельно взятых вариантах они могут не только не оказывать положительного влияния, но и приводить к негативным последствиям.

6. У государства при существующем в настоящее время экономическом курсе нет возможностей осуществить все вышеперечисленные мероприятия государственного регулирования в связи с отстаиванием интересов явного меньшинства, обладающего правом принятия решений и, как следствие, отсутствием полноценной системы целеполагания, способной вырабатывать оптимальную позицию с учетом максимально возможного количества мнений, подтвержденную математическими расчетами.

7. В существующих условиях единственно возможным способом существенного повышения инвестиционной активности в стране является государственное инвестирование.

8. Государственные инвестиции можно представить в двух аспектах, неразрывно связанных между собой:

- государственные инвестиции как вложения с целью реализации определенных проектов по строительству и реконструкции объектов;

- государственные инвестиции как элемент системы государственного регулирования.

9. Государственные инвестиции как вложения, осуществляющиеся из бюджетных источников, имеют ряд системных недостатков, к которым относятся: противоречивость трактовок термина «инвестиции» между бюджетным законодательством и наукой, в связи с чем отсутствие прозрачности и четкой информации (включая точную классификацию) обо всех бюджетных расходах, направляемых на выполнение работ не только по строительству и реконструкции, но и на капитальный и текущий ремонт, реставрацию, проектирование, а также на закупку оборудования вне инвестиционных программ.

10. Основой государственных инвестиций является Федеральная адресная инвестиционная программа. Ее основными недостатками являются: отсутствие единого и четко структурированного механизма создания инвестиционного предложения для государства и возможность включения в состав финансирования сомнительных инвестиционных проектов.

11. Значительное преобладание капитальных работ над капитальными приобретениями в системе государственных инвестиций значительно снижает эффективность бюджетного финансирования и создает спекулятивный ажиотаж среди инвестиционных отраслей.

12. Государственные инвестиции как элемент системы государственного регулирования могут подразделяться на изначально запланированные (управляемые) и возникающие побочно, спонтанно (неуправляемые).

13. Управляемая регулирующая функция государственных инвестиций заключается в привлечении частных инвестиций через механизм государственно-частного партнерства, реальная эффективность которого недостаточна.

14. К неуправляемым регулирующим функциям относится возможность изменения соотношения между капитальными работами и капитальными приобретениями в целях устранения последствий в виде новых спекулятивных витков среди других отраслей, а также возможность ухода от процедуры размещения государственного заказа на работы, ставшего механизмом трансформации инвестиционных финансовых потоков в спекулятивные.

15. В настоящее время процесс снижения эффективности государственных инвестиций принял необратимый характер, обусловленный замкнутым кругом: «Государственные инвестиции отрицательно влияют на работу инвестиционных отраслей, и, наоборот, инвестици-

онные отрасли препятствуют эффективному государственному инвестированию».

16. Учитывая вышеизложенное, целесообразно говорить о потребности полной замены системы государственного инвестирования с одновременным построением системы государственного регулирования инвестиционной деятельности, способной преодолевать влияние трех стратегических негативных факторов.

17. Для преодоления всех перечисленных проблем требуется изучить их глубинные причины.

## ГЛАВА 6. ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ СДЕРЖИВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ЕГО ГЛУБИННЫЕ ПРИЧИНЫ

### 6.1. Глубинные причины возникновения финансовой спекулятивной надбавки

В предыдущих главах указывалось на негативное влияние человеческого фактора, в том числе на производственный процесс. Поэтому, в первую очередь, необходимо разобраться в причинах данной негативной составляющей человеческого фактора.

Так, известный экономист А. А. Аузан в своих работах характеризует экономическое поведение современных людей (со ссылкой на нобелевского лауреата Оливера Уильямсона) как «склонное к оппортунистическому». Под данным термином понимается поведение с применением средств хитрости и коварства, или поведение, не обремененное нормами морали. Такое поведение, по мнению экономиста, требует наличия формальных и неформальных ограничений или правил, которые называют институтами.

В настоящее время среди известных экономистов и государственных деятелей идет дискуссия о возможности появления тех или иных институтов в России. Отсутствие или наличие определенных институтов действительно может воздействовать на уровень производительности труда. Однако то, является ли их наличие единственным и решающим фактором в этом вопросе, можно проследить на протяжении многовековой истории как России, так и всего мира. В ряде стран отдельные исторические периоды характеризуются вторичностью участия институтов в организации трудового процесса. Сначала возрастала производительность труда, а затем появлялись новые институты (правила), соответствующие сложившимся производственным отношениям.

Сейчас в России в ряде отраслей, в первую очередь, инвестиционных, снижается производительность труда.

Для анализа общей ситуации и оценки влияния человеческого фактора на экономику целесообразно воспользоваться формулой стоимости ( $C + V + m$ ), подробно рассмотренной К. Марксом в процессе описания капиталистического способа производства и оборота капитала.

$C$  – представляет собой постоянный капитал (основные средства),  $V$  – переменный капитал (заработная плата),  $m$  – прибавочная стои-

мость, или та величина, которая является частью стоимости, необходимой наравне с  $V$  для покрытия трудозатрат рабочих, но отбираемая собственником капитала (капиталистом). Данная величина  $m$  является величиной, характеризующей доход капиталиста за счет эксплуатации наемных работников.

Впоследствии представители неоклассической экономической школы по-новому интерпретировали доход капиталиста, в который должны включаться плата за его предпринимательскую активность, риски, покрытие личных трудозатрат, вознаграждение за идеи и т.п.

Детально рассматривая точки зрения К. Маркса и неоклассиков можно прийти к выводу, что они скорее взаимодополняемые, чем взаимоисключаемые. Капиталист действительно эксплуатирует работников и изымает часть стоимости их труда. Без эксплуатации чужого труда он бы не получил всех своих доходов. Работники при этом также нанимаются на работу с заработной платой, исчисляемой исходя из рыночной цены их труда. Однако одновременно именно фактическая, а не рыночная стоимость покрывает доходы капиталиста. Вопрос здесь в ценообразовании. Если работников устраивает их заработная плата и доходы капиталиста, производственный процесс будет развиваться, если нет – возникнут классовые противоречия. Как показывает практика, доходов капиталисту всегда мало, но чтобы избежать противоречий и социалистической революции, западные капиталисты вынуждены были принимать условия работников своих стран, повышая им зарплату и постепенно перенося производственные мощности в развивающиеся страны и эксплуатируя уже их жителей.

Прежде чем перейти к рассмотрению ситуации в современной России, целесообразно привести еще один постулат неоклассиков. Они констатируют, что производитель не может продавать по цене, не покрывающей его затраты на производство.

Именно данный постулат поставлен под сомнение в ряде современных отечественных отраслей, в первую очередь, инвестиционных.

Как ни парадоксально, но если описать оборот капитала на предприятиях таких отраслей формулой  $C + V + m$ , то  $m$  превратилось здесь в отрицательную величину. Ни Маркс, ни неоклассики не смогли бы представить себе такого развития событий. С их точки зрения, таких предприятий не может существовать, они должны стать банкротами.

Однако в современной России они прекрасно существуют и получают прибыль. Особенность состоит в том, что и прибыль, и вели-

чина, покрывающая заработную плату и прочие издержки, являются частью спекулятивной надбавки.

Таким образом, в данных отраслях отсутствует такое количество реального труда, которое оценивается на рынке. Наоборот, имеет место профанация труда (как наемных работников, так и предпринимателей), которая не может исчисляться в реальном стоимостном выражении, но оплачивается потребителями за неимением альтернативы.

В результате получается так, что реальная стоимость труда значительной части населения намного ниже тех объемов финансирования, которые они зарабатывают. В данном случае несложно понять, почему снижается производительность труда. Если зарплата не снижается при уменьшении как количества, так и качества затраченного труда, а, наоборот, охотно финансируется обществом внутри себя, нет потребности и стимулов повышать трудозатраты.

В данной ситуации сложно говорить и об отстаивании интересов большинства. Какие интересы могут быть у людей, если их задача получить как можно больше денег, практически ничего не делая.

Прямым источником их финансирования, безусловно, является спекулятивная надбавка, а уже ее основным изначальным источником – природная рента. В данном процессе постепенно снижается качество жизни населения (включая вышеперечисленных представителей).

Соответственно, данные представители будут стараться попасть в состав меньшинства, которому удастся получить больше, а, попав, закрепиться там. Если говорить прямо, то происходит борьба за административный ресурс и доступ к возможностям обладания большей частью природной ренты через спекулятивный механизм. В таких условиях выделить истинные интересы большинства практически невозможно. Их цель попадания в состав меньшинства достигается теми же методами, благодаря которым другие туда уже попали, но раньше. Однако количество претендентов намного больше численности уже действующего властного меньшинства, не желающего ни с кем делиться своими благами. В связи с этим структура общества напоминает собой конус, к вершине которого большинство и стремится попасть. Но, учитывая, что все привлекательные места уже заняты, для их удержания включаются специально разработанные механизмы защиты и правила, с помощью которых некоторых претендентов, соблюдающих введенные правила, оставляют недалеко от себя и выделяют им определенную сферу влияния, а других отбрасывают к основанию. Следует также обратить внимание, что во время борьбы за

максимальное приближение к вершине конуса претенденты враждуют еще и между собой, и именно такая вражда является основной преградой.

В таком обществе те, кто окажется сильнее, умнее и удачливей, получают большее количество благ. Кто-то, поднимаясь выше, раскрывает в себе худшие черты человеческой сущности, кто-то меняется мало. По человеческим качествам морали и нравственности представитель более высокой части конуса может оказаться ничуть не лучше или, наоборот, не хуже остальных, менее удачливых претендентов. Коррупция в данном случае является всего лишь следствием проблемы. Однако до начала 1990-х гг., когда происходило только становление конуса, восприятие механизма получения благ было другим. Воровство и присвоение чужого имущества однозначно трактовались большинством как преступление. Поэтому те, кто оказался на вершине в те годы, кардинально отличались от остальных своим менталитетом. Они не проходили ту борьбу за выживание, которую претенденты проходят сейчас, но они стали ее идеологами.

Важно отметить, что жить и работать вне конуса невозможно, поскольку материальные блага находятся именно в конусе, и чтобы их получать, хотя бы в минимально достаточном количестве, необходимо принимать ряд его правил. Таким образом, действует еще один постулат К. Маркса: «Материальное бытие определяет сознание».

Данная тенденция современного мира относится не только к России, а имеет глобальное распространение. Однако целью исследования является сосредоточение именно на российских проблемах. Для этого необходимо разобраться в глубинных причинах такой ситуации.

Проанализировав вышеизложенное, нетрудно заметить, что данный процесс напоминает естественный отбор в живой природе.

Если заглянуть в психологию, то человеку также свойственны основные инстинкты в борьбе за самосохранение, действующие в последовательности: «самосохранение – сохранение группы (собственное преобладание в группе) – сохранение вида (контроль над видом)». Такими животными инстинктами и объясняется поведение людей на различных высотах рассматриваемого конуса и борьбой за сферы влияния. Именно превосходство над остальными, обусловленное данной группой инстинктов, является основной целью, толкающей людей на жесточайшую борьбу. В таких условиях основным инструментом достижения целей являются денежные средства и административно-силовой ресурс, соотношение которых по степени вос-



требованности может меняться в зависимости от конкретной ситуации, а также иерархического уровня в рассматриваемом конусе. Хотя за последние годы все заметнее роль последнего инструмента.

Исходя из вышеизложенного, становится ошибочным утверждение, что деньги стали главной целью в жизни людей. Они проявили лишь новую функцию, заключающуюся в обеспечении преимущественного положения, обусловленного природными животными инстинктами.

Таким образом, помимо пяти известных экономической науке функций денег, таких как мера стоимости, средство обращения, средство сбережения (накопления), средство платежа (кредитные деньги), мировые деньги, появляется шестая функция – средство реализации инстинкта доминирования в группе.

Однако, с другой стороны, человек, в отличие от прочих представителей животного мира, является разумным существом, обладающим интеллектом и, как следствие, всеми человеческими качествами.

Получилось так, что для разрушения советской системы и строительства новой, ее идеологи подняли в большинстве людей именно природные животные инстинкты, противопоставив их человеческим качествам, которые в отличие от первых (существующих изначально) развивались всего лишь тысячелетиями.

Расшевелить природные инстинкты помогла человеческая лень, также берущая начало из животного мира, являющаяся там элементарным «энергосбережением».

Людам несложно было внушить, что в случае построения новой системы можно будет получать больше благ, а работать меньше. При этом не уточнялось, кто эти блага будет производить, если работать меньше.

В результате разрушения промышленности в 1990-е гг. значительное количество людей остались без работы, но процесс получил необратимый характер. С момента увеличения мировых цен на энергоносители и распределения большей части природной ренты через государственный механизм безработных стало меньше, но количество реального труда серьезно не прибавилось.

Чтобы понять, какая часть населения участвует в создании отрицательной прибавочной стоимости (отрицательная  $m$ ), важно вспомнить, как формировался «человек разумный», исходя из научных знаний. Именно средства труда, а впоследствии средства произ-

водства, сыграли основополагающую роль в развитии человеческого интеллекта и склонности к труду. Средства производства стали также важнейшим фактором организации труда, сыгравшей основополагающую роль в развитии всего общества.

На практике отрицательная  $m$  представлена в тех отраслях или на рабочих местах, где задействована незначительная доля средств производства и, как следствие, слабая организация труда.

Сюда относятся, в первую очередь, такие инвестиционные отрасли, как строительство, проектирование, наука, а также государственная служба, образование, медицина, сфера услуг, финансовый сектор, посредническая деятельность, оптовая торговля импортными товарами.

Положительная  $m$  характерна для промышленности, как обрабатывающей, так и добывающей, а также для отраслей транспорта и связи.

Если рассматривать значение  $m$  по занимаемым должностям или рабочим местам, то отрицательным оно чаще всего оказывается у менеджеров и управленцев, государственных служащих, снабженцев, специалистов по ценообразованию (включая сметчиков), тех предпринимателей, которые по факту являются посредниками, работников финансовых организаций, рабочих, выполняющих множество разных технологических операций с минимальным количеством основных средств (в качестве средств труда), преподавателей, инженеров-проектировщиков и прочих технических специалистов.

Положительное значение  $m$  будет присутствовать, в первую очередь, у рабочих и специалистов, которые работают с применением основных средств и поточного метода производства. Сюда, помимо рабочих, следует включить водителей, машинистов, пилотов, инженеров-наладчиков и прочих технических специалистов, обслуживающих основные средства, диспетчеров, а также их линейных руководителей.

Анализируя соотношение отраслей и непосредственных работников по их участию в формировании прибавочной стоимости, следует привести характеристики «человеческого фактора», влияющие на получение отрицательного значения  $m$ . К таким характеристикам можно отнести:

- некомпетентность;
- попустительство и халатность;
- занятие собственными делами в рабочее время (частично или полностью), сюда же относится занятость на другом рабочем месте в ущерб первому (при совместительстве);

- умение скрывать и прятать отрицательный результат своей работы;

- коррумпированность.

Важно отметить, что рассмотренные выше виды занятий говорят только о тенденции и не являются характерными для абсолютно всех работников, представляющих данный вид. Однако в существующих условиях работников, не отвечающих такой тенденции, крайне мало и, скорее, они являются исключением.

Сама тенденция имеет большое значение и отвечает на многие вопросы. Так, работники, создающие положительное значение  $m$ , в подавляющем большинстве случаев просто не в состоянии соответствовать приведенным выше отрицательным характеристикам. Они зависимы от основных средств и производственного процесса, который ими обусловлен. Ответственность и компетентность здесь являются необходимым условием работы. Сложно себе представить, чтобы машинист тепловоза или токарь-карусельщик в рабочее время занимались своими делами, ленились, при этом скрывая отрицательные результаты своей работы. Это невозможно. Поэтому их деятельность положительна в принципе.

Без исключений, безусловно, нельзя обойтись нигде. Так, авиакатастрофы, кораблекрушения, падения ракетносителей происходят, в том числе, из-за человеческого фактора. Однако происходит это крайне редко и практически не оказывает отрицательного результата на общий процесс. Если бы таким же исключением стали теневые доходы снабженцев, удалось бы предотвратить хищения астрономических сумм. А пилот самолета, например, не берет взятки. Это невозможно. Потому что ему их просто никто не дает.

Отдельного внимания заслуживают линейные руководители таких специалистов. Несмотря на то, что они не привязаны напрямую к конкретным основным средствам, они привязаны к технологическому процессу, который основные средства вместе с работниками организуют. Если они проявят негативные качества, процесс просто остановится. Так же, пусть с относительно меньшим, но положительным значением  $m$ , работают представители смежных и вспомогательных направлений, опосредующих данный производственный процесс.

Таким образом, основные средства оказывают не только прямое влияние (на тех, кто непосредственно на них работает), но и косвенное, благодаря созданию технологического процесса с определенными временными ограничениями и максимально конкретизированными требованиями ко всем, кто имеет к нему какое-либо отношение.

Как правило, чем дальше работник находится по своим обязанностям от обусловленного процесса, тем ниже или хуже результат в целом по виду занятости.

Однако следует отметить, что данные тенденции относятся не ко всем основным средствам, а только к тем, которые загружены полностью и/или работают в непрерывном производственном цикле.

Например, рассмотрим появление отдельного предложения на монтаж вентиляционной системы, которое по цене в несколько раз ниже, чем среднее по остальным. Если работа сделана полностью, с требуемым качеством и в срок, можно ли говорить о положительной прибавочной стоимости? Все зависит от того, чем обусловлено снижение. Велика вероятность, что воздуховоды сделаны на каком-либо из действующих металлообрабатывающих предприятий нелегально, за счет неправомερных договоренностей с мастером или начальником цеха и использовании штатных рабочих и мощностей завода. В целом, такая ситуация, безусловно, демонстрирует отрицательную прибавочную стоимость, поскольку положительный результат вентиляционного заказа будет перекрываться негативными последствиями для завода.

Из этого следует, что работники, непосредственно связанные с промышленным процессом и основными средствами, могут выдавать отрицательную прибавочную стоимость. Если бы металлообрабатывающий завод был загружен полностью и/или производство работало непрерывно, такие случаи были бы исключены.

Таким образом, основные средства являются главным фактором получения положительной прибавочной стоимости не сами по себе, а только при полной загрузке в производственном процессе. Необходима поточность. Должно соблюдаться условие, когда любое их использование вопреки интересам действующего предприятия невозможно.

Соблюдение данного условия требует не просто закупки и установки основных средств, но и стратегического планирования всех процессов, с ними связанных (от обеспечения устойчивого спроса на продукцию и бесперебойных поставок сырья до постоянного научно-технического сопровождения и совершенствования).

При достижении высокой поточности производства и максимальной загруженности основных средств процесс эффективной организации труда и получения положительной прибавочной стоимости постепенно переходит в остальные отрасли и сферы, даже никак не

связанные с промышленным производством. Укрепляется образование, достигают расцвета культура и искусство, развивается наука. Даже строительство и жилищно-коммунальное хозяйство вынуждены соответствовать заданным промышленностью темпам развития.

Как показывает история, такие процессы могут иметь инерционный характер и определенное время работать независимо от ситуации с основными средствами. Промышленный маховик, раскрученный с 1930-х по 1970-е гг., позволяет России и в настоящий момент оставаться индустриальной сверхдержавой, имеющей возможность летать в космос, осваивать перспективные технологии, а также обеспечивать инфраструктуру для добывающих отраслей, за счет которых сейчас живет страна.

Именно это и является объяснением тому, что в настоящее время отрицательная *m* не является повсеместной для всех работников и предпринимателей. Часть трудоспособного населения продолжает создавать положительную прибавочную стоимость, даже не работая напрямую с промышленными основными средствами.

Если сосредоточить направление государственных инвестиций и стратегическое планирование с поправкой на такую инерцию (учитывая оставшийся промышленный потенциал и знания), можно значительно быстрее избавиться от отрицательной прибавочной стоимости среди большинства населения.

Однако, как было отмечено выше, причиной негативных процессов, связанных с повсеместным снижением производительности труда, стала лень, являющаяся животным инстинктом.

Получается, что для преодоления ситуации с отрицательной прибавочной стоимостью предстоит максимально возможно заглушить животные инстинкты и выдвинуть на передний план человеческие качества, формируемые тысячелетиями, начиная с появления средств труда.

Общество должно само себе предложить отказаться от спекуляции и легких денег и увеличить долю тех видов деятельности, где лень, а также остальные отрицательные характеристики человеческого фактора просто невозможны.

Такую ситуацию может спровоцировать падение мировых цен на энергоносители. Исчезнет источник спекулятивной надбавки. С одной стороны, есть вероятность, что общество будет вынуждено вовлечь большую часть населения в производственный процесс и начать адекватное стратегическое планирование. С другой стороны,

вместе с источником спекулятивной надбавки исчезнут прочие источники, что может вызвать катастрофические последствия для экономики. Поэтому такой вариант нельзя рассматривать в качестве одного из способов изменения ситуации. Учитывая, что существует относительно высокая вероятность сохранения сложившегося в настоящее время уровня мировых цен в долгосрочном периоде, источники спекулятивной надбавки останутся прежними. Из этого следует, что животные инстинкты будут преобладать над разумом. В итоге отечественная экономика обречена на постепенный спад. Результатом может стать дальнейшая потеря промышленного потенциала, технологий и научных знаний для последующих поколений.

Поскольку данная угроза – это угроза далекого будущего, а спекулятивная надбавка и возможность получения неподкрепленных реальным трудом доходов – существующие перспективы, поведение большинства определяют животные инстинкты.

В данном случае повлиять на изменение ситуации крайне сложно. Однако о том, что это невозможно, говорить нельзя. Описанная выше система абстрактного конуса и доминирования животных инстинктов несовершенна.

Во-первых, стоящим на нижних рядах конуса недостает стабильности и уверенности в завтрашнем дне. Этот фактор может подавить лень.

Во-вторых, правящие элиты, стоящие на верхних рядах конуса, не устраивает сложившаяся ситуация непрозрачности части природной ренты, уходящей на спекулятивную надбавку, которая превратилась в неуправляемую величину.

В-третьих, большинству населения (в том числе и находящимся в высших эшелонах власти) остаются не чужды такие понятия, как государственность и патриотизм. Учитывая опасность потери суверенитета страны в связи с потенциально возможной агрессией других стран, патриотически-настроенные представители власти начали укрепление Вооруженных сил. Поскольку данная задача невозможна без восстановления военно-промышленного комплекса, появился гособоронзаказ. Возникла ключевая идея развития экономики, о которой шла речь в главе 2 настоящей монографии.

Таким образом, с одной стороны, властью уже предпринимаются попытки развития обрабатывающей промышленности через гособоронзаказ и прочие инвестиционные проекты развития, которые, хотя и не могут в настоящий момент кардинально увеличить про-

мышленный потенциал, но все же являются вектором, заданным властью. С другой стороны, несмотря на стремление подавляющего большинства продвигаться к вершине конуса, спекулятивная надбавка ими не осознается как инструмент и основной источник их доходов, в связи с чем, не является для них ценностью, которую они будут отстаивать.

Соответственно, в сложившихся условиях необходимы конструктивные идеи, способные ликвидировать спекулятивную надбавку и вернуть реальные пропорции между результатом труда и его стоимостью. Второе, как было рассмотрено выше, может быть выполнено через вовлечение большинства населения в организованный производственный процесс. Для ликвидации спекулятивной надбавки должен быть разработан соответствующий эффективный механизм, учитывающий изложенные в предыдущих главах ограничения. С этой целью необходимы дополнительные уточнения. Понимая причины возникновения спекулятивной надбавки, в следующих параграфах предстоит раскрыть алгоритм ее действия и отследить финансовую специфику.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

1) В настоящее время позиции правящего меньшинства совпадают с целями подавляющего большинства населения в части стремления реализовать инстинкты самосохранения, доминирования в группе, а также лени (энергосбережения).

2) Человек начал свое развитие с момента появления средств труда, ставших затем средствами производства. При их сокращении пропорционально снижаются человеческие качества и выходят на передний план природные инстинкты.

3) Реализация инстинктов стала основным фактором производства отрицательной прибавочной стоимости ( $-m$ ), рассматриваемой К. Марксом как положительной величины, воплощающей собой часть стоимости труда (по формуле  $C + V + m$ ), которую капиталист забирал у наемных работников.

4) Под сомнение поставлен постулат неоклассиков, которые констатируют, что производитель не может продавать по цене, не покрывающей его затраты на производство. Оказывается, что может, если цена покрывается за счет спекулятивной надбавки, источником которой является природная рента.

5) На практике отрицательная прибавочная стоимость (« $-m$ ») представлена в тех отраслях или рабочих местах, где незначительная

доля средств производства и, как следствие, слабая организация труда. В настоящее время это особенно ярко проявляется в строительстве и проектировании.

6) В настоящее время широко развивается новая, шестая функция денег как средства реализации инстинкта доминирования в группе.

7) На рабочих местах, где результат зависит от использования основных средств, которые полностью загружены и/или работают как автоматизированная поточная линия, отрицательная прибавочная стоимость в подавляющем большинстве случаев невозможна.

8) Чрезвычайно сложно перенаправить значительную часть населения из спекулятивных сфер в промышленный сектор в случае его создания, поскольку работать без реальной возможности допущения таких качеств и характеристик, как некомпетентность, попустительство и халатность, занятие собственными делами в рабочее время (частично или полностью), сокрытие отрицательного результата своей работы, коррумпированность, никто не согласится при наличии альтернативы.

9) Несмотря на стремление подавляющего большинства населения бороться в угоду животным инстинктам за самосохранение и доминирование в группе, спекулятивная надбавка ими не осознается как инструмент и основной источник их доходов, в связи с чем не является для них ценностью, которую они будут отстаивать.

10) Для исключения спекулятивной надбавки необходимы дополнительные уточнения, касающиеся ее финансовой специфики.

## **6.2. Структура и функциональные характеристики финансовой спекулятивной надбавки**

В данной монографии спекулятивная надбавка рассматривается как величина, состоящая из следующих слагаемых.

1. Положительная разница между величиной фактической оплаты за труд работников и стоимостью реально затраченного труда, являющегося при этом общественно полезным.

2. Спекулятивный доход предпринимателя, деятельность которого может быть отнесена к общественно полезной.

3. Стоимость, фактически оплаченная за труд как наемных работников, так и предпринимателей, занимающихся деятельностью, которая не является общественно полезной. Такой труд представлен:

- преступными видами деятельности (за исключением налоговых преступлений),



- прямой перепродажей товаров, работ, услуг (сюда относятся обычные посредники, которые не являются официальными дилерскими центрами или представителями отраслей оптовой и розничной торговли (в том случае, если между ними нет ценового сговора или отдельных случаев необоснованного завышения цен), использующими соответствующие производственные мощности, включая складские и торговые помещения).

4. Доходов, получаемых от владения имуществом (не предполагающим эксплуатацию чужого труда) и/или денежными средствами, оказавшимися у их владельца в результате действия факторов, упомянутых в вышеперечисленных трех пунктах, либо за счет приватизации 1990-х гг.

В итоге спекулятивную надбавку по экономике в целом можно представить по следующей формуле:

$$\text{Собщ} = \text{СТР} + \text{СТП} + \text{СНТ} + \text{СИД},$$

где Собщ – общая спекулятивная надбавка по экономике в целом;

СТР – величина спекулятивной надбавки, получаемая за счет результата труда наемных работников с низким качеством при его оплате как за соответствующее качество;

СТП – величина спекулятивной надбавки, получаемая за счет результата деятельности предпринимателей, который не соответствует заявленному качеству (количеству) или значительно ущемляет интересы непосредственного покупателя необоснованно завышенными ценами;

СНТ – величина спекулятивной надбавки, представляющая собой стоимость труда наемных работников и предпринимателей, занимающихся деятельностью, которая не является общественно полезной;

СИД – спекулятивная надбавка, получаемая от владения имуществом (не предполагающим эксплуатацию чужого труда) и денежными средствами, полученными за счет спекулятивных доходов.

По первому пункту спекулятивную надбавку можно описать по формуле:

$$\text{СТР} = \text{ТРфакт} - \text{ТРреал},$$

где СТР – величина спекулятивной надбавки, получаемая за счет результата труда наемных работников с низким качеством при его оплате как за соответствующее качество;

ТРфакт – величина фактической заработной платы работников;

ТРреал – стоимость реально затраченного труда.

В настоящем исследовании величина фактической оплаты за труд принимается как сумма, определяемая на основании трудового договора между работником и работодателем (письменного или устного), где доход работника уже уменьшен на величину прибавочной стоимости  $m$ .

Стоимость реально затраченного труда зависит от конечного результата и воплощается либо в цене товаров, включая полуфабрикаты, услуг, работ, отвечающих нужному качеству, либо в конкретных обязательствах и должностных обязанностях, указанных в трудовом договоре и/или в должностных инструкциях.

Если величина СТР положительная, то стоимость реально затраченного труда ниже фактической заработной платы. В данном случае не принимаются во внимание ситуации, когда работник не согласен со своей фактической заработной платой, которая, по его мнению, ниже стоимости воспроизводства его труда. Несмотря на то, что такая ситуация довольно часто встречается, работник изначально соглашается на условия трудового договора, поэтому его нарушение не оправдывает позицию работника. Хотя зачастую такая позиция является лишь прикрытием низкой квалификации, халатности и пренебрежительного отношения к делу. У наемных менеджеров и руководителей дополнительным оправданием неудовлетворительного труда является критика подчиненных. Однако на практике такая ситуация скорее говорит об обоюдной некомпетентности и слабой работе тех и других.

По второму пункту спекулятивный доход предпринимателя можно описать по формуле:

$$\text{СТП} = \text{ТПфакт} - \text{ТПреал} - \text{тизъят},$$

где СТП – величина спекулятивной надбавки, получаемая за счет результата деятельности предпринимателей, который не соответствует заявленному качеству (количеству) или значительно ущемляет интересы непосредственного покупателя необоснованно завышенными ценами;

ТПфакт – фактический доход предпринимателя за минусом его затрат;

ТПтруд – стоимость реально затраченного труда предпринимателя, как руководителя, организатора и/или исполнителя с учетом суммы покрытия рисков;

*тизъят* – прибавочная стоимость, изъятая у наемных работников.

Фактический доход предпринимателя представляет собой тот объем финансовых средств, который остается у него после покрытия всех фактических расходов.

Трудовой доход предпринимателя исчисляется как сумма:

- его собственной заработной платы как руководителя, организатора и/или непосредственного исполнителя (если он сам что-либо выполняет, например научные разработки или консультирование) с учетом соответствующей прибавочной стоимости  $m$ , которую он так же, как и наемные работники, должен создавать,

- расчетной суммы покрытия рисков, исчисляемой экспертами для конкретных отраслей и регионов.

Поскольку предприниматель работает на себя, прибавочная стоимость, созданная им как исполнителем, никем не изымается и остается у него.

Заработная плата предпринимателя, созданная им самим прибавочная стоимость и сумма покрытия рисков являются относительными величинами. Вместе с заработной платой наемных работников и изъятой у них прибавочной стоимостью они должны быть частью цены товара, включая полуфабрикат, услуги, работы, покрывающей именно общую величину затраченного труда как наемных работников, так и предпринимателей. Данная величина не должна превышать стоимость воспроизводства трудовых ресурсов, которая характеризует объем средств, необходимый работнику (предпринимателю) для полноценной жизни и развития в существующем обществе. Несмотря на свою относительность, она определяется рыночными исследованиями и позволяет понять, имеет ли место ее необоснованное завышение или нет. Вышеизложенные величины стоимости реально затраченного труда актуальны только при обеспечении соответствующего качества конечного продукта. В противном случае данная стоимость будет ниже.

Прибавочная стоимость  $m$ , изъятая у наемных работников предпринимателями, должна быть основной частью их совокупных доходов в условиях капиталистической или, как ее стали позже называть, рыночной экономики. Принцип обогащения предпринимателя за счет эксплуатации чужого труда является ключевым в индустриальном обществе. Даже новаторы вынуждены для реализации своих идей набирать исполнителей, труд которых является основополагающим для получения запланированных результатов. Исключения могут быть в тех случаях, когда предприниматель является известным во всем ми-

ре юристом, хирургом, музыкантом, ученым и т.п., и за свои выдающиеся способности получает сверхдоходы. Однако, если имеет место СТР, то прибавочная стоимость, изъятая у наемных работников, является отрицательной величиной и, таким образом, не уменьшает, а увеличивает спекулятивную надбавку.

Спекулятивный доход предпринимателя может быть представлен также следующей формулой:

$$\text{СТП} = \text{Н} + \text{Энал},$$

где Н – не обоснованная реальным трудом сумма завышения цены товара, работы, услуги (например, в результате введения конечного потребителя в заблуждение или коррумпирования сотрудника организации-покупателя);

Энал – сумма экономии, получаемой предпринимателями в случаях уклонения от уплаты налогов и сборов.

В современной отечественной экономике величины (Н) и (Энал) представляют собой основную часть всей спекулятивной надбавки. Ключевыми отраслями, где они шире всего представлены, являются инвестиционные отрасли, такие как строительство, проектирование и наука. Ряд добывающих и инфраструктурных отраслей, а также сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) также завышают цены через своих дилеров и представителей. Однако основной вывод средств они все равно осуществляют через инвестиционные отрасли.

Величины (СТР) и (СТП) в сумме являются той самой общей отрицательной прибавочной стоимостью (-*m*), о которой шла речь в предыдущем параграфе. Это, по сути, доля в цене товара, работы, услуги, не подкрепленная реальным трудом.

По третьему пункту спекулятивную надбавку можно описать по формуле:

$$\text{СНТ} = \text{НТпр} + \text{НТтов} + \text{НТраб} + \text{НТусл},$$

где СНТ – величина спекулятивной надбавки, представляющая собой стоимость труда наемных работников и предпринимателей, занимающихся деятельностью, которая не является общественно-полезной;

НТпр – доходы участников преступных видов деятельности (вымогательство, торговля наркотиками, нелегальный оборот алкогольной и спиртосодержащей продукции и т.п.);

НТтов – стоимость труда наемных работников и предпринимателей, занятых перепродажей товаров в отраслях, не относящихся к оптовой и розничной торговле;

НТраб – стоимость труда наемных работников и предпринимателей, занятых посреднической деятельностью в отраслях, где производятся работы;

НТусл – стоимость труда наемных работников и предпринимателей, занятых посреднической деятельностью в отраслях, где оказываются услуги.

Доходы, представленные в первой половине формулы (НТпр) и (НТтов), были очень распространены в российской экономике в 1990-е гг. В настоящее время часть их понемногу уменьшается. С преступными видами деятельности усиливается борьба, как со стороны государственных структур, так и со стороны широкой общественности. Прямая перепродажа товаров стала затруднительна по причине развития отраслей оптовой и розничной торговли, а также информационных технологий. Однако проблемы ценового сговора, особенно касающиеся перепродажи природных ресурсов, включая энергоносители, по-прежнему остаются.

Доходы, представленные во второй половине формулы (НТраб) и (НТусл), широко распространены в настоящее время. В отраслях или сферах, относящихся к услугам, в основном преобладают финансовые спекуляции. По сравнению с 1990-ми гг., они стали более ориентированы на спекулятивную торговлю краткосрочными кредитами, по причине насыщения экономики деньгами за последние 15 лет. Финансовые пирамиды в чистом виде стали встречаться реже. Основным спекулятивным звеном в настоящее время является посредническая деятельность, развивающаяся в отраслях, где производятся работы.

Важно подчеркнуть, что многие наемные работники и предприниматели, занятые посреднической деятельностью, не являющейся общественно полезной, трудятся, прилагая значительные усилия, и получают за это соответствующие доходы. Они не задумываются, насколько их деятельность полезна для общества в целом, поскольку их труд пользуется спросом. То, что их деятельность для общества в целом не полезна, доказывается лишь на основе прогнозируемых показателей, демонстрирующих результат влияния такого труда, и свидетельствующих о снижении темпов роста экономики в долгосрочном периоде. В связи с этим свернуть такую деятельность в краткосрочном периоде практически невозможно.

По четвертому пункту спекулятивную надбавку можно обозначить, как СИД – спекулятивная надбавка, получаемая от владения имуществом (не предполагающим эксплуатацию чужого труда) и денежными средствами, полученными за счет спекулятивных доходов.

Представители, получающие такие доходы, чаще всего именуются рантье. Заработать такое имущество или денежные средства, чтобы в дальнейшем полностью жить за счет владения им, будучи наемным работником или предпринимателем, не получающим спекулятивной надбавки, в действующих условиях крайне сложно. По своей сути, стремление к обладанию имуществом или денежными средствами осуществляется с целью сбережения части заработанных средств и их дальнейшего сохранения и увеличения. Это нормальный процесс для любой экономики. Однако приобретение имущества и денежных средств за счет спекулятивной надбавки с дальнейшими аналогичными целями подрывает нормальный процесс сохранения сбережений, превращая данную сферу в спекулятивную и, тем самым, перегревая ее и усиливая вероятность дальнейшего краха и потери накопленного (или убытков от него, в случае с недвижимостью). Учитывая, что основная часть такого имущества и денежных средств приобретены за счет спекулятивных доходов, проблема является чрезвычайно актуальной.

Первые две составляющие величины спекулятивной надбавки, получаемые за счет неудовлетворительного результата труда наемных работников (СТР) и неудовлетворительного результата деятельности предпринимателей (СТП), образуя совместно отрицательную прибавочную стоимость ( $-m$ ), являются основными и определяющими частями общей спекулятивной надбавки (Собщ). Появляются они, как говорилось в предыдущем параграфе, благодаря животным инстинктам, обеспечивающим негативные проявления человеческого фактора, и существуют только тогда, когда для них есть особым образом трансформированное финансирование.

Суть такой трансформации состоит в том, что оплата за неудовлетворительный труд чаще всего совмещается с оплатой за труд обычный. Наиболее распространены ситуации, когда часть работы одним и тем же человеком выполняется нормально, а часть неудовлетворительно. Если оплата повременная, то вычислить величину некачественной работы крайне сложно, а в случаях, когда производительность труда прямого руководителя не превышает производительности труда подчиненного, практически невозможно. При сдельной оплате труда скрыть неудовлетворительный результат сложнее, но при слабых или коррумпированных контролерах ситуация аналогична описанному выше примеру слабой производительности труда начальника и подчиненного при повременной оплате. Таким образом, данная

спекулятивная надбавка включена в общую величину оплаты за труд, как наемных работников, так и предпринимателей. Общая величина финансирования больше стоимости реально затраченного труда. Однако существует такая надбавка только потому, что есть средства на ее финансирование. Они просто скрыты в общей величине финансирования за весь труд. Вычислить их невозможно, поскольку нет точной статистической информации о доле финансирования неудовлетворительного труда. Собрать такую информацию невозможно по причине отсутствия учета первичных данных, которая по самой своей сути умалчивается (никто не будет официально заявлять, что он зарабатывает больше, чем предусмотрено договором или работает меньше).

Правило оплаты только за сделанную работу не действует по двум причинам:

- существует источник финансирования, способный покрыть оплату неудовлетворительного труда;

- большинство населения приняло на вооружение существующую возможность зарабатывать с минимальными усилиями, что особенно применимо в тех сферах, где не нужно непрерывно участвовать в производственном процессе.

Наличие такой трансформации позволяет кардинально изменить историю финансирования. Оно превращается в трудовой доход, на самом деле таковым не являясь. Появляются денежные средства, не подкрепленные реальным трудом, но полноценно участвующие в системе денежного обращения. Они равны величине отрицательной прибавочной стоимости.

В качестве изначального источника финансирования данных средств выступает природная рента. Если бы она сразу изымалась собственниками добывающих предприятий, как было особенно распространено в 1990-е гг., происхождение их доходов ни у кого не вызывало бы сомнений. Распределение средств от продажи общенациональных ресурсов – вопрос противоречивый. Поэтому изымать основную часть природной ренты напрямую для обогащения небольшой группы долгое время (более 10 лет) невозможно. Последует социальный взрыв. В 1998 г. такая ситуация породила острый финансовый кризис, который повлиял на ее изменение. Добывающие предприятия стали выкупаться государством, и основная часть природной ренты стала поступать в бюджет и на развитие добывающих производств.

Именно в развитии, которое подразумевает увеличение инвестиций, проявилось существующее слабое звено. Как было рассмот-

рено в главе 2, инвестиционные расходы объективно могут вызывать отрицательные финансовые последствия для экономики. В первую очередь, это касается проектов, направленных на удовлетворение текущих потребностей государства и общества. Так, расходование аккумулируемых бюджетом и добывающими организациями средств от природной ренты направлено на инвестиции, т.е. в инвестиционные отрасли. В результате их деятельности появилась рассмотренная выше спекулятивная надбавка, в настоящее время полностью охватившая не только данные отрасли, но и подавляющее большинство отраслей экономики. Спекулятивная надбавка представляет собой финансовую величину, на которую претендует уже подавляющее большинство трудоспособного населения. Она превратилась в финансовую основу существования, описанного в предыдущем параграфе, конуса человеческих отношений.

Эти процессы отразились не только на производительности труда и отношению населения к зарабатываемым средствам, но и на всех сферах общественной жизни, таких, например, как культура, спорт, образование. Среди трудоспособного населения стала возрастать доля безграмотных людей и/или людей со слабым здоровьем.

Вторые две составляющие величины спекулятивной надбавки (СИД) и (СНТ) характерны для любой рыночной экономики. При этом сами по себе, данные величины имеют определенные ограничения. Такие ограничения существуют в связи с наличием в большинстве стран действующих государственных регуляторов, как экономических, так и административных, высокой информационной открытости, а также благоприятных рыночных факторов в условиях экономического роста (например, вытеснение спекулятивных отраслей наукоемкими).

Важно отметить, что общая спекулятивная надбавка (Собщ) представляет собой именно финансовую величину, поскольку формируется в процессе распределения и возрастает в процессе перераспределения ВВП. Совместно все перечисленные выше четыре надбавки способны оказывать друг на друга такое воздействие, которое приводит к многократному увеличению (Собщ) и снимает возможные ограничения. В связи с этим общую спекулятивную надбавку (Собщ) в дальнейшем исследовании целесообразно именовать финансовой спекулятивной надбавкой.

Финансирование, трансформированное через трудовые доходы, смешанные с нетрудовыми, создает новые стимулы для дальнейших



спекуляций, поскольку эти средства не подкреплены реальным трудом. В качестве основного примера зависимости данных спекулятивных надбавок от предыдущих, связанных с неудовлетворительным трудом, можно привести разрастание количества посредников в тех отраслях, в которых наиболее распространена отрицательная прибавочная стоимость. В первую очередь, это строительство, проектирование и наука.

При слиянии первых двух надбавок со вторыми образуются так называемые спекулятивные витки, способные принимать разнообразные формы.

Так, создание недвижимости для спекулятивных целей осуществляется строительной отраслью и как непосредственным исполнителем, и как инвестором, аккумулирующим нетрудовые доходы.

Таким образом, создается парадоксальная ситуация, когда в стране почти никто ничего не производит, но при этом активно строятся новые здания и сооружения. И этот процесс сопровождает множество смежных отраслей, таких как производства строительных материалов, развивающиеся сети оптовой и розничной торговли материалами и изделиями, металлообработка и т.п. Получается, что спекулятивная надбавка не просто стимулирует неудовлетворительный труд, но и осуществляет подмену понятий. Например, строительство здания – это создание нового объекта и процесс, демонстрирующий существование реального производства, по существу таковым не являющийся. Поскольку данное здание может строиться для спекулятивных целей (например, сдачи квартир в аренду) на средства, полученные от спекулятивных доходов инвесторов. Под прикрытием реального производства осуществляется новый спекулятивный виток, охватывающий производственные отношения в строительной сфере и смежными отраслями.

Учитывая, что инвестиционные отрасли функционируют во всех отраслях экономики (все что-то строят, ремонтируют или реставрируют), масштабы спекулятивного развития выглядят угрожающими.

В итоге получается, что причиной финансовой спекулятивной надбавки, существующей в настоящее время в экономике, является неудовлетворительный (непроизводительный) труд.

Основная его концентрация наблюдается в отраслях с низкой долей основных производственных фондов или отсутствием полной загруженности мощностей, но при этом имеющих самое высокое финансирование по сравнению с другими аналогичными отраслями.

Соответственно, основными отраслями, генерирующими псевдо-трудовые доходы, становятся инвестиционные отрасли, за исключением машиностроения. В первую очередь это касается строительства.

Таким образом, ключевым фактором появления финансовой спекулятивной надбавки становится диспропорция в инвестиционных отраслях, когда одновременно выполняются следующие условия:

- капитальные работы преобладают над капитальными приобретениями в большинстве инвестиционных проектов;
- капитальные приобретения, в основном представлены импортной продукцией;
- имеются источники финансирования отрицательной прибавочной стоимости.

Финансовая спекулятивная надбавка является в настоящее время основным тормозом экономического развития страны. Ее существование в инвестиционных отраслях обусловлено множеством факторов, среди которых основным является существующая система организации капитальных работ, а также работ по ремонту и реставрации, которые бюджетное законодательство не относит к капитальным, но их отрицательное влияние от этого только увеличивается.

Источником финансовой спекулятивной надбавки, как отмечалось ранее, является природная рента. Главными факторами существования спекулятивной надбавки в строительстве являются:

- несоответствие действующей сметно-нормативной базы потребностям рыночной экономики;
- организация системы размещения государственного заказа на работы, непосредственно осуществляющей финансовый механизм трансформации природной ренты в спекулятивную надбавку, а также являющейся своеобразным примером для реализации крупных проектов предприятиями добывающей промышленности, отраслей инфраструктуры (транспорт, связь и т.п.) и ЖКХ.

Для описания действующей сметно-нормативной базы можно привести в пример математическую сказку о жителе далекого севера, который пытался найти самое большое число. Приходя домой, после работы, он брал блокнот и записывал числа друг за другом (от меньшего к большему), полагая, что, в конце концов, дойдет до самого большого числа. Так он поступал до глубокой старости, пока не осознал, что найти самое большое число невозможно.

Похожая ситуация сейчас наблюдается в процессе составления федеральных и региональных сметных расценок на строительные,

ремонтные и реставрационные работы, индексы перехода в текущие цены и различные коэффициенты. Они постоянно уточняются со ссылкой на необходимость приведения в соответствие государственной сметно-нормативной базы рыночным ценам.

При этом важно отметить, что цена в большинстве заключенных государственных контрактов и договоров подряда определяется на основе государственной сметно-нормативной базы, за неимением полноценных рыночных аналогов и альтернативного механизма ценообразования. Однако при этом сама база определяется людьми (как правило, чиновниками), не связанными напрямую со строительным рынком.

Таким образом, договорные цены на строительство, реконструкцию, ремонт и реставрацию объектов, финансируемых за счет бюджетных средств, определяются «нормативными» ценами, а не фактически сложившимися на данный момент на рынке.

При обновлении и корректировке сметно-нормативной базы чиновники действительно изучают рынок, создают и привлекают различные центры мониторинга и ценообразования, как государственные, так и частные. Проблема состоит в том, что все они находятся вне системы ценообразования и поэтому действуют не синхронно движению рынка, а с некоторым запозданием. В дальнейшем временной и, соответственно, ценовой разрывы только увеличиваются, и базы исчисляются независимо от ситуации на рынке. Примером является существование в Санкт-Петербурге нескольких нормативов территориальных единичных расценок, также действующих независимо друг от друга и применяемых заказчиками и подрядчиками при заключении договоров в зависимости от пожеланий государственной экспертизы, вышестоящей организации или действующих рекомендательных писем уполномоченных органов.

Особенно явно это проявляется уже не при составлении смет, а при сдаче выполненных работ по актам формы КС-2, повторяющим структуру сметы. Здесь зачастую встречаются не только расценки на работы, но и цены на материалы, взятые из рекомендованных сборников сметных цен, по факту серьезно отличающихся на тот момент от рыночных. Стоимость эксплуатации машин, заработная плата рабочих и машинистов, накладные расходы представленные в базисных ценах, как правило, 2000 г. или 1984 г., в данном случае являются величинами, полностью оторванными от реалий. Привести их в соответствие рыночным ценам призваны индексы перехода и различные повышающие и понижающие коэффициенты. Однако такой процесс

только усугубляет ситуацию и еще сильнее отрывает от реальности полученные расчетные величины. При этом сама смета представляет собой малопонятный расчет для руководителей и специалистов в области строительства, не прошедших специальную подготовку по сметному делу.

Исходя из вышеизложенного, договорные цены на работы, выполняемые за счет бюджетных средств, определяются на основе сметных расчетов, понимание которых требует специальной подготовки по курсу «сметное дело», всецело опирающегося на существующую систему нормативного ценообразования.

Сегодняшняя система ценообразования практически не отличается от советской системы 1970–1980-х гг., рассчитанной на плановую экономику. Тогда централизованно задавались нормы рентабельности, как для промышленных предприятий, так и для строительных организаций. Подрядчик никак не зависел от заказчика, и даже, наоборот, заказчики просили подрядные организации включить их объекты в свои перечни, выстраиваясь, таким образом, в своеобразные очереди. Подрядные же организации руководствовались действующими нормами, регламентирующими количество затрат труда в чел.-часах, машин – в маш.-часах, а также материалов в натуральном выражении на единицу объекта. Последняя представляла собой специально выделенную величину (куб. м, кв. м и т.п.) строящегося объекта, относительно которой и определялся расход ресурсов (труда, машин, материалов).

В настоящее время нормы переработаны с учетом изменения технологий и полностью соответствуют действующим требованиям безопасности и качества в строительстве. Они именуется как Государственные элементные сметные нормы (далее – ГЭСН). Они разработаны практически для всех объектов, начиная от жилищного строительства и заканчивая железными дорогами. Их соблюдение является обязательным условием при осуществлении любых работ.

Ценообразование в советское время базировалось на привязке цены ресурса к такой норме. Например, стоимость одного чел.-часа рабочего 3-го разряда, стоимость эксплуатации 1 маш.-часа экскаватора конкретной марки, стоимость единицы (т, кг, пог. м и т.д.) материала. Это представляло собой расценки. Таким образом исчислялись прямые затраты по объекту (все затраты на единицу объекта суммировались, затем умножались на общее количество единиц в объекте). К ним прибавлялись накладные расходы и плановая прибыль по процентным нормам от фонда оплаты труда, затем в процентах от итога рассчитыва-

лись затраты на временные здания и сооружения и зимнее удорожание. Тогда все величины были рассчитаны для бесперебойного функционирования действующих подрядных организаций, способных выполнять профильные задачи, определенные пятилетним планом.

Проблема состоит в том, что такой механизм ценообразования существует и сейчас. Он почти не претерпел никаких изменений по адаптации к рыночной экономике, за исключением того, что появились индексы перехода в текущие цены и новые повышающие и понижающие коэффициенты, еще сильнее снижающие уровень прозрачности ценообразования. При этом отношения между подрядчиками и заказчиками сейчас совершенно иные, чем были в плановой экономике. Современные подрядные организации имеют принципиально иную финансовую структуру, в отличие от советских, а учитывая, что большинство из них являются посредниками, советская система ценообразования здесь неприемлема.

Несмотря на то, что сметно-нормативная база является наследием отлаженной и высокотехнологичной строительной отрасли предыдущих эпох, она рассчитана на плановую экономику и не соответствует потребностям рынка.

Сейчас имеет место замкнутый круг, в котором чиновники одновременно устанавливают и корректируют цены, подменяя реально существующие рекомендованными (рис. 6.1).

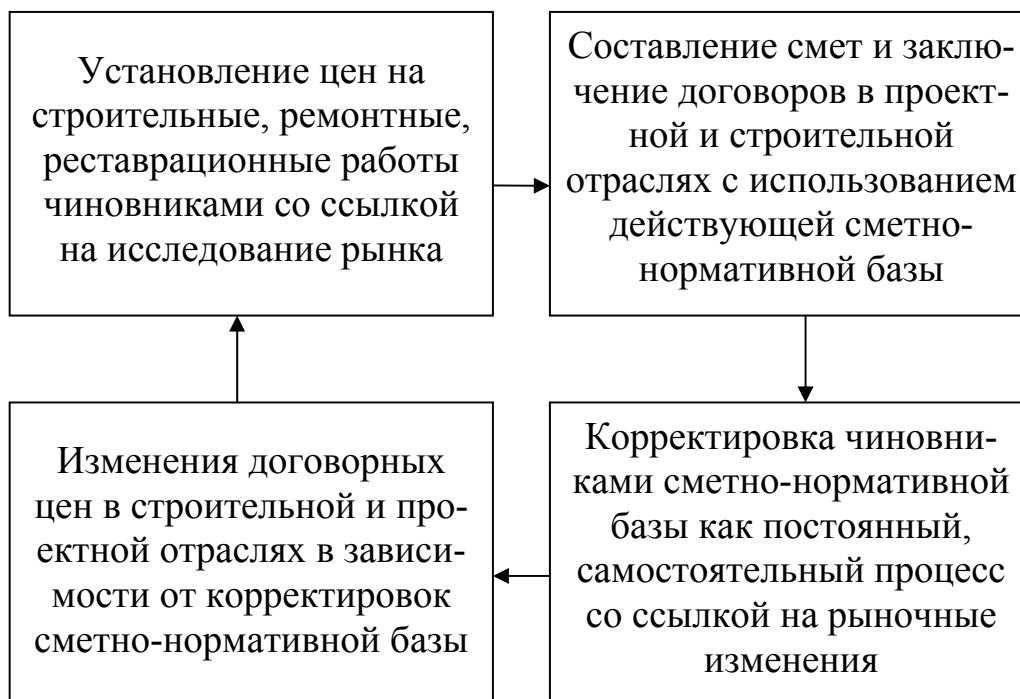


Рис. 6.1. Подмена системы ценообразования реального рынка

О рыночной цене в данном случае речь идти не может. Для ее определения необходимо выставлять коммерческое предложение и выполнять предложенное в случае поступления заказа. Невозможно влиять на систему ценообразования в строительстве, не работая там по факту.

Данная система ценообразования не просто оторвана от реалий. Она создает вымышленную реальность (виртуальную), в которой живет большинство строительных и проектных организаций, участвующих в государственном заказе или работающих отраслях добывающей промышленности, инфраструктуры и ЖКХ.

Разница между реальными ценами и ценами, рассчитанными по действующей сметно-нормативной базе, представляет собой инструмент для формирования спекулятивной надбавки. При этом сама спекулятивная надбавка значительно превосходит данную разницу по причине возникновения спекулятивных витков. Принцип их действия, как описывалось выше, состоит именно во взаимодействии первых двух видов спекулятивной надбавки со вторыми.

Очевидно, что в изменении ситуации нуждаются как представители высшей государственной власти, так и широкие слои населения.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1) Основным тормозом экономического развития в настоящее время является финансовая спекулятивная надбавка по экономике в целом, которая обобщенно подразделяется на:

- спекулятивную надбавку, представляющую собой стоимость оплаты неудовлетворительного труда наемных работников и неудовлетворительного результата деятельности предпринимателей (величина финансирования отрицательной прибавочной стоимости),

- спекулятивную надбавку, представляющую собой стоимость труда наемных работников и предпринимателей, занимающихся деятельностью, которая не является общественно полезной;

- спекулятивную надбавку, получаемую от владения имуществом (не предполагающим эксплуатацию чужого труда) и денежными средствами, полученными за счет спекулятивных доходов.

2) Перечисленные спекулятивные надбавки могут оказывать друг на друга воздействие, вызывающее новые спекулятивные витки.

3) Шестая функция денег, представленная как средство реализации инстинкта доминирования в группе, осуществляется именно посредством существования спекулятивной надбавки.

4) Спекулятивная надбавка является финансовой величиной, поскольку формируется в процессе распределения и возрастает в процессе перераспределения ВВП. Изначальным источником финансирования спекулятивной надбавки является природная рента.

5) Базой и отправным звеном для формирования спекулятивной надбавки являются инвестиционные отрасли, где из-за диспропорции строительная отрасль преобладает над машиностроением. Здесь, за исключением машиностроения, генерируется основная доля псевдотрудовых доходов в связи с самым высоким финансированием.

6) Инструментами для формирования спекулятивной надбавки в инвестиционных отраслях является действующая система ценообразования и государственный заказ.

### **6.3. Финансовая спекулятивная надбавка как основной фактор сдерживания инвестиционного развития**

На основе сводных статистических данных, не захватывающих глубинные причины существующих проблем, ярко просматриваются давно назревшие перспективы экономических улучшений. Часть из них уже превратилась в реальные мероприятия, а еще часть включена в перспективные государственные программы.

Основные проблемы отечественной экономики общеизвестны. Для их решения требуется структурная перестройка промышленности. Сами проблемы отчетливее всего выглядят на схемах, представленных в виде «замкнутых кругов». Перспективы их преодоления заключаются в возможности разрыва таких кругов. Место и способ разрыва наглядно представляют комплекс предполагаемых мер.

На настоящий момент времени можно выделить несколько крупных инвестиционных проблем, которые представляют собой «замкнутый круг».

**Первая проблема** представлена в виде упрощенной схемы поставок сырья за рубеж (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Схема организации экспортноориентированной экономики России

Данный «замкнутый круг» необходимо разрывать. Однако без замещения основной доли зарубежного спроса на сырье отечественным спросом, экономика России окажется в состоянии серьезного экономического спада. Для создания такого спроса требуется развитая обрабатывающая промышленность, создающая конкурентоспособную продукцию на мировом рынке. Этот процесс может занять долгое время (годы или даже десятки лет). Соответственно, для наглядности разобьем его на два этапа. Первый этап выглядит следующим образом (рис. 6.3).

Итогом первого этапа является создание инвестиционно-привлекательной отечественной экономики с высоким научно-техническим потенциалом, обладающей передовыми технологиями. Создание ем-



кого внутреннего рынка, способного обеспечить спрос на продукцию всех отраслей народного хозяйства, станет действенной мерой для достижения экономического роста без зависимости от мировой конъюнктуры.



Рис. 6.3. Схема переходного периода экономики России

Второй этап является полномасштабной реализацией первого этапа (рис. 6.4).

При рассмотрении приведенной схемы необходимо принимать во внимание, что она является упрощенной и условной. Российская экономика является неотъемлемой частью мировой. Поэтому достичь полной независимости невозможно. Есть отрасли, которые в России создать невозможно, и, наоборот, например, без российских энерго-

носителей не смогут существовать многие страны. Данная схема только выделяет построение процесса обеспечения роста российской экономики вне зависимости от мировых колебаний.



Рис. 6.4. Схема планомерного экономического развития России

Также следует упомянуть, что развитие обрабатывающих производств в России обернется потерей значительных рынков сбыта для многих зарубежных компаний и, по этой причине, неминуемым спадом в экономиках ряда стран. В свою очередь российские сырьевые компании лишатся рынков сбыта за рубежом. Следовательно, должен пройти плавный процесс экспортозамещения, который переведет российские сырьевые компании на отечественные рынки сбыта.

Реализация мероприятий, описанных в вышеназванных схемах, является необходимым условием модернизации экономики и достижения устойчивого экономического роста. Однако часть мероприятий (таких, как «Распределение выручки внутри России между предпри-

ятиями, их собственниками, бюджетом, банками» и «Инвестирование средств на развитие науки и обновление основных фондов промышленности России», имеет невысокую вероятность успешной реализации. Как было отмечено в главе 2, доля инвестиционных проектов развития, имеющих высокие гарантии реализации, в общей структуре инвестиций не высока. Соответственно, остаются высокорискованные инвестиционные проекты развития или проекты, направленные на удовлетворение текущих потребностей государства и общества, расходы по которым оказывают отрицательное воздействие, участвуя в формировании финансовой спекулятивной надбавки.

Таким образом, перечисленные выше мероприятия не могут быть реализованы в условиях существования спекулятивной надбавки.

**Вторая проблема**, которая должна дополнить данную схему, представляет собой наличие специалистов и повышение производительности труда в России. Иначе первую проблему просто некому будет решать.

Суть данной проблемы в упрощенном варианте представлена также в виде условных схем.

Здесь можно говорить о двух факторах, создающих проблему. Первый – это квалификация (образование плюс профессиональные навыки) кадров, второй – здоровье и работоспособность.

Развитие первого фактора, создающего проблему отсутствия квалифицированных кадров, наглядно продемонстрировано на рис. 6.5.

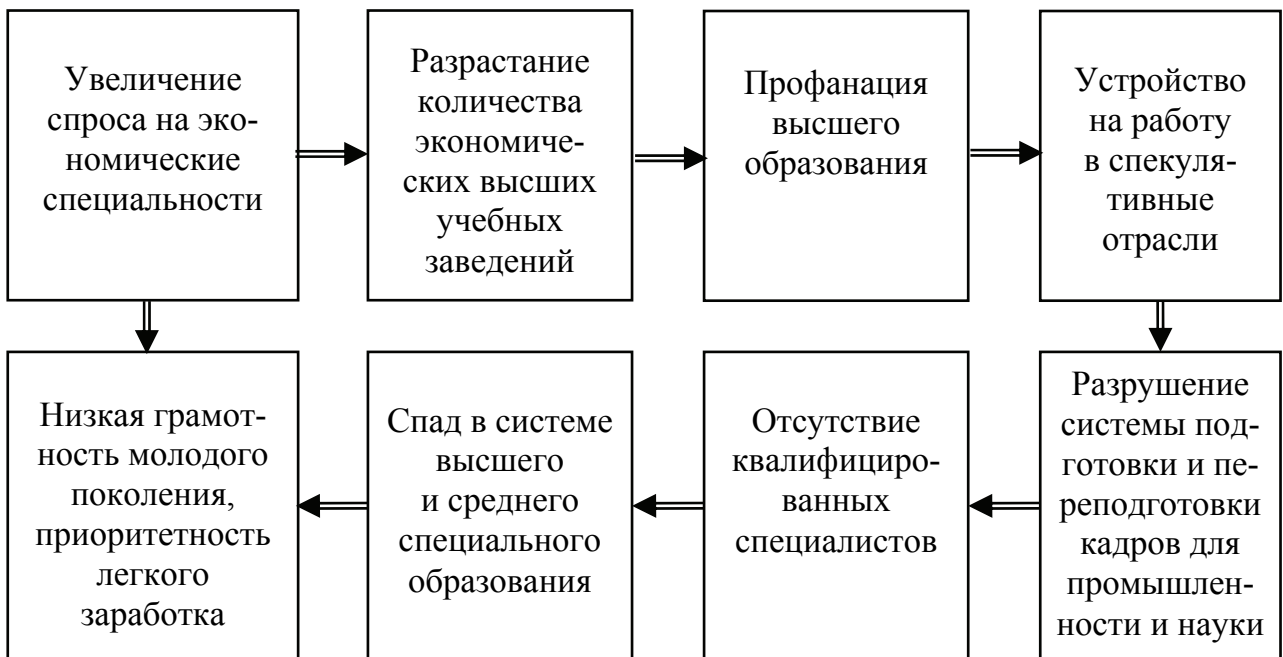


Рис. 6.5. Схема подготовки кадров для отечественной промышленности и науки

Приведенная схема демонстрирует проблему, начавшуюся в 1990-е гг.

Резкое увеличение коммерческих организаций, в основном спекулятивного характера, обусловило повышение спроса на специалистов экономических направлений. Поскольку система высшего профессионального образования, выстроенная в советскую эпоху, не имела возможности предложить столько специалистов, началась массовая переквалификация инженеров в экономистов и бухгалтеров, стали создаваться новые экономические образовательные учреждения, как государственные, так и негосударственные.

Спрос на инженеров сильно упал, и к середине 1990-х гг. специальность «инженер» стала считаться невостребованной. Лучшие специалисты были вынуждены переехать за рубеж.

Инженерные высшие учебные заведения стали также расширять экономические образовательные направления.

Появилось платное образование. Постепенно бизнес по подготовке экономистов и менеджеров стал более рентабельным, чем сферы деятельности, в которые выпускники направлялись. Обучение стало второстепенным процессом, основной целью теперь было увеличение выручки на фоне минимизации затрат, качество образования резко упало. К концу 1990-х гг. высшее образование превратилось, по сути, в торговлю дипломами и профанацию.

Заработная плата профессорско-преподавательского состава снизилась до минимальных размеров. Лучшие специалисты стали уходить в бизнес.

Наука, являющаяся интеллектуальным фундаментом высшего образования, пришла в упадок. В советское время наука подразделялась на отраслевую (прикладную), вузовскую и академическую. Отраслевая наука разрушена почти полностью. Вузовская, в большинстве случаев, как и высшее образование, превратилась в профанацию и торговлю учеными званиями. Академическая наука смогла устоять, но перестала влиять на интеллектуальный уровень общества и превратилась, скорее, в хранилище знаний, доступное узкому кругу специалистов.

Уровень среднего образования также значительно снизился.

В итоге значительно увеличилось количество малограмотного населения, особенно молодежи.

Для разрыва «замкнутого круга», изображенного на рис. 6.5, необходимы комплексные меры. Возможности для этого есть. Ниже приведено схематичное изображение процесса повышения эффективности образования (рис. 6.6).

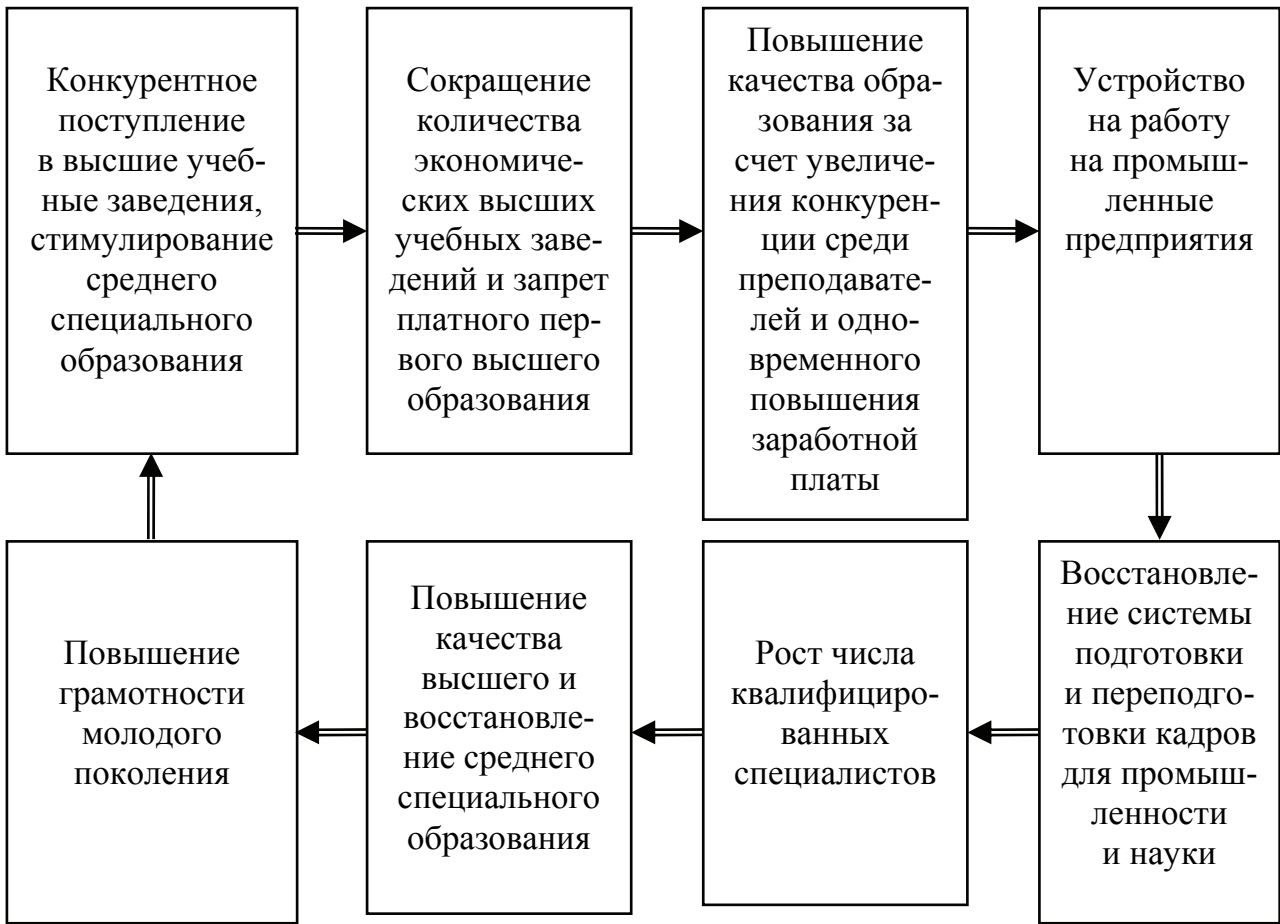


Рис. 6.6. Схема повышения эффективности системы образования

Как видно из приведенной схемы, такой процесс может произойти, если принять меры по двум направлениям.

Первое – это сокращение экономических высших учебных заведений и отдельных факультетов, стимулирование инженерных высших учебных заведений, повышение требований к преподавательскому составу с одновременным увеличением заработной платы.

Второе – одновременно с возрождением промышленности необходимо восстановить отраслевую науку, наладив взаимоотношения с академической и вузовской.

Такая схема повышения эффективности образования выполнима, но ее достижение может проходить только в комплексе с процессом возрождения обрабатывающей промышленности и занять очень долгий период времени.

Важно отметить, что алгоритм, представленный на рис. 6.6, в условиях существующего уровня финансовой спекулятивной надбавки имеет низкую вероятность успешной реализации. Так, количество абитуриентов, желающих поступить в экономические вузы, в на-

стоящее время не снизилось. Несмотря на начатое сокращение экономических вузов, количество поступающих в инженерно-технические вузы кардинально не возросло. Такая ситуация объясняется большей привлекательностью для молодых специалистов спекулятивных направлений, где доходы могут быть выше, чем в реальном производстве при наименьших затратах труда.

Касательно здоровья и работоспособности, проблема имеет более давний характер, нежели образование, разрушенное в 1990-е гг.

Здоровье человека и его работоспособность всегда было предметом острых дискуссий в России. На протяжении многих лет, в период, когда уровень смертности российского населения повышается, чаще всего обсуждается проблема пьянства, а уже затем качества жизни, включая медицинское обслуживание. Уровень развития и территориальной распространенности медицины и спорта действительно самым непосредственным образом оказывает влияние на продолжительность жизни и работоспособность. Но поскольку он является следствием состояния экономики, рассматриваемая схема будет абстрагирована от этого параметра.

Проблема алкогольной и табачной отраслей существует как самостоятельный фактор, оказывающий влияние на темпы экономического развития.

Борьба с пьянством в России имеет глубокие исторические корни. Она слишком противоречива. Ведь основные доходы казны всегда шли как раз из алкогольной сферы. Даже в настоящее время они не зависят от мировой конъюнктуры, цен на нефть и т.п. Соответственно, приходится делать выбор, что важнее – доходы государства или здоровье нации.

Хотя выбор снижения доходов государства в пользу здоровья нации совершенно не означает выполнение обоих условий. Доходы снизить можно, но спрос на алкогольную продукцию от этого не уменьшится. В качестве примера можно вспомнить конец 1980-х гг., когда борьба с пьянством в виде сокращения предложения алкогольной продукции переросла в массовое самогонование. Таким образом, доходы государства снизили, а пьянство не победили.

Но чаще, на протяжении истории, государство выбирало повышение доходов.

Алкогольный рынок России имеет глубокие исторические корни. С момента появления у нас в стране винокурного производства и по сей день государство осуществляет вмешательство в этот процесс самыми различными способами, от рыночных рычагов регули-

рования до государственной монополии на производство и сбыт продукции. И история показывает, что при создании государственной монополии доходы бюджета возрастают, а при либерализации алкогольной отрасли сокращаются.

Различные отрасли имеют далеко не одинаковые стартовые возможности для привлечения инвестиций. В условиях либерализации эффективность инвестиционных вложений в алкогольную и табачную отрасли самая высокая.

Смысл существующей в настоящее время проблемы наглядно продемонстрирован на рис. 6.7.

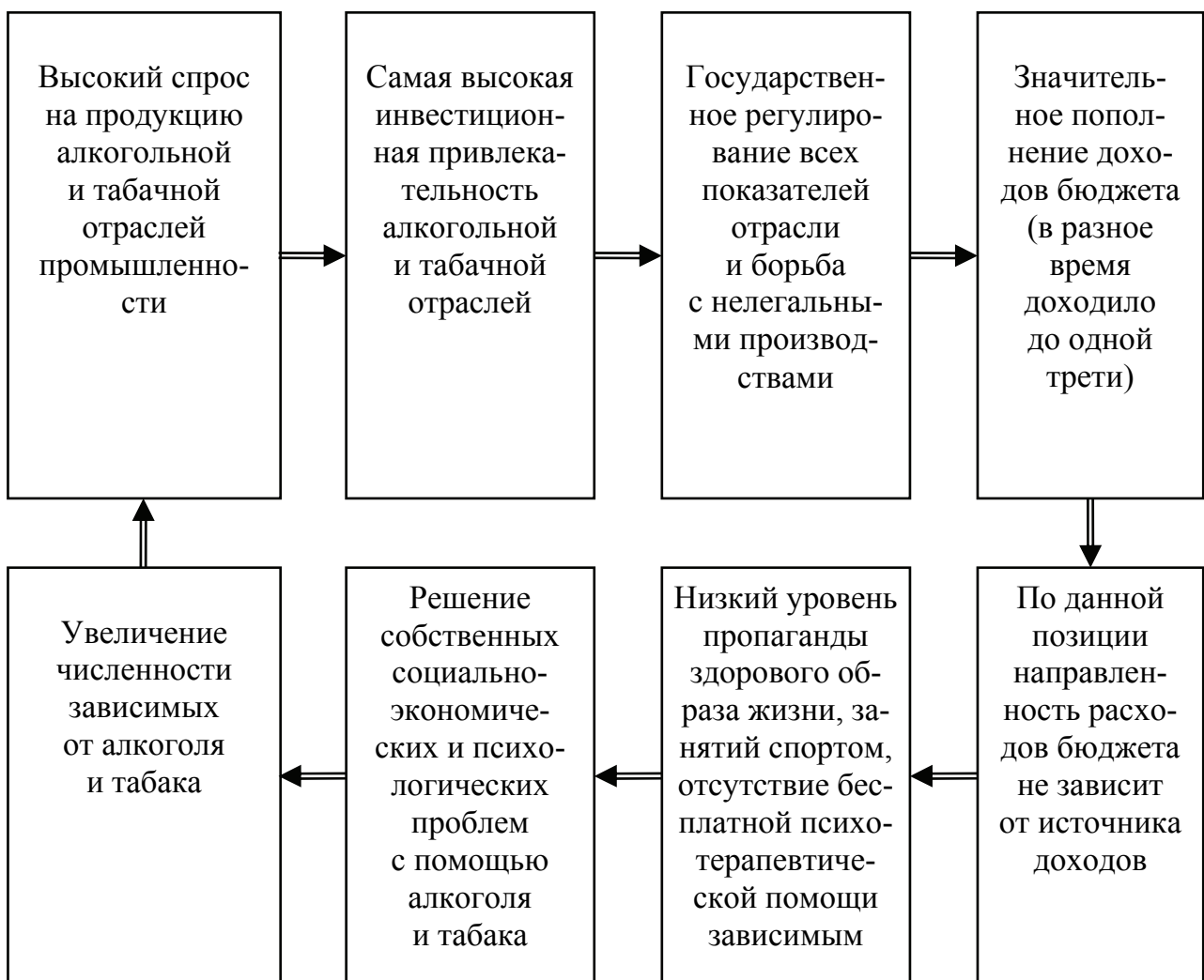


Рис. 6.7. Причины снижения численности работоспособного населения

Исходя из данной схемы, очевидно, что решение проблемы нужно искать в финансировании государством мероприятий, направленных на пропаганду здорового образа жизни, занятий спортом, раз-

витием системы бесплатной психологической помощи населению, включая лечение зависимости психотерапевтом.

Очевидно, что снижение количества зависимых от алкоголя и табака достаточно долговременный процесс.

Теоретически осуществление такого процесса возможно, но как показывает история, реализовать его пока не удавалось.

Упрощенный способ решения приведен на рис. 6.8.



Рис. 6.8. Организация здорового образа жизни

Итак, решение задачи представлено таким образом, чтобы снизить спрос на алкогольную и табачную продукцию и при этом не снижать бюджетные доходы. Такое возможно только при условии вытеснения нелегальных производителей и недопущения неучтенной продукции.

На практике это вполне можно реализовать. Действуя комплексно и планируя мероприятия по повышению уровня легальной



продукции совместно с пропагандой здорового образа жизни, с высокой вероятностью можно достичь желаемого результата. Важным условием здесь является постоянство процесса. В качестве примера можно привести хронические и пока неизлечимые заболевания. Вылечить нельзя, а приглушить и достичь долговременной ремиссии можно. Но для этого нужна пожизненная терапия.

Так и в данной ситуации, если решить, что результат получен и можно сворачивать мероприятия, все вернется на свои места. Как не раз было при ослаблении мер государственного контроля над производителями или сворачивании борьбы с пьянством и курением.

Тем не менее, алгоритм, представленный на рис. 6.8, также сложно реализовать по причине существования финансовой спекулятивной надбавки. В данном случае речь идет о ее структурных составляющих и взаимодействии между ними. Предлагаемые в данном варианте меры представляют собой не что иное, как сокращение величины спекулятивной надбавки, которая появляется в результате осуществления деятельности, не являющейся общественно полезной (СНТ). Однако, как отмечалось в предыдущем параграфе, величина спекулятивной надбавки, получаемая за счет результата труда наемных работников (СТР) и величина спекулятивной надбавки, получаемая за счет результата деятельности предпринимателей (СТП), совместно стимулируют развитие прочих спекулятивных надбавок с помощью поддержания приоритетности действующей системы финансовых взаимоотношений и, соответственно, любых спекулятивных направлений как средства получения быстрых доходов при наименьших затратах труда.

Схемы, описывающие важнейшие инвестиционные проблемы и перспективы их преодоления, свидетельствуют о необходимости масштабного увеличения объема инвестиций в отрасли обрабатывающей промышленности, включая машиностроение, а также научную сферу. Кроме того, они демонстрируют, каким образом можно создать устойчивый спрос на продукцию отечественной обрабатывающей промышленности и науки, и сделать их конкурентоспособными на мировом рынке.

С помощью комплексного и сбалансированного применения описанных в схемах мер, гипотетически, можно осуществить модернизацию экономики. Однако для этого потребуются настолько долгий период времени, что его продолжительность невозможно спрогнозировать.

В связи с этим можно констатировать, что главными условиями осуществления комплексной программы инвестиционного развития России станут:

- сохранение между поколениями преемственности экономического курса;
- отсутствие новых внешнеэкономических раздражителей.

Неизменность данных условий в далекой перспективе сомнительна.

В связи с этим требуются кардинально новые подходы по повышению эффективности принимаемых осуществляемых мер. Следует точно определить: кто, в какой последовательности, какие решения должен и/или может принимать.

Как было описано в предыдущих главах, ни рыночной конкуренции, ни государственного регулирования в чистом виде сейчас не существует. Имеет место некая борьба за превосходство над другими, где денежные средства и административное воздействие выступают ее инструментами. При этом получение денежных средств, как правило, сопровождается не повышением конкурентных преимуществ товаров, работ, услуг за счет качества, а поиском возможностей использования государственных рычагов в личных целях.

Такая ситуация поддерживается благодаря существованию финансовой спекулятивной надбавки, основная часть которой, в свою очередь, стала следствием финансирования неудовлетворительного труда значительной части населения за счет природной ренты. Неудовлетворительный труд, в свою очередь, стал следствием преобладания животных инстинктов у людей над человеческой составляющей, приобретаемой тысячелетиями в процессе познания и изменения окружающего мира.

Таким образом, сосредоточение только на государственных регулирующих инструментах, приведенных в схемах, скорее всего, будет малопродуктивно без учета описанных в предыдущих главах глубинных причин.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1) Для исправления структурных недостатков отечественной экономики необходимо:

- наличие квалифицированного и здорового кадрового состава;
- основной капитал, регулярно обновляемый в соответствии с передовыми достижениями науки и техники;
- развитая сеть отраслевых научных организаций;

- наличие достаточных, и что еще важнее, эффективное использование источников финансирования инвестиций.

2) Достичь целей, описанных в предыдущем пункте, визуально представляется возможным с помощью комплексного и сбалансированного применения описанных в схемах настоящего параграфа мер. Однако для этого потребуются настолько долгий период времени, что его продолжительность невозможно определить.

3) Развитие обрабатывающей промышленности и отраслевой науки, безусловно, основная цель инвестиционного регулирования. Однако сосредоточение усилий только на увеличении финансирования (в основном, государственного) неэффективно, поскольку наличие высокой спекулятивной надбавки будет сильным сдерживающим фактором. С одной стороны, она работает в качестве магнита и не позволяет денежным средствам достичь конечных адресатов. С другой стороны, данная надбавка вытесняет те отрасли, которые бы потенциально могли улучшить инвестиционное предложение в реальном секторе.

4) Вырастить квалифицированный и здоровый кадровый состав, для обрабатывающей промышленности и науки, гипотетически (с помощью административных государственных мер), возможно. Однако в существующих условиях данные кадры будут постепенно перетянуты в действующий спекулятивный сектор.

5) Поддержание регулярно обновляемого, в соответствии с передовыми достижениями науки и техники, основного капитала невозможно при существовании спекулятивных сфер, заманивающих инвесторов и исполнителей привлекательностью быстрых гарантированных доходов.

6) Создание развитой сети отраслевых научных организаций невозможно, когда отрасли экономики, восстанавливаемые после разрушения 1990-х гг. и призванные обеспечивать спрос на научную продукцию, не просто сами охватываются спекуляцией, но и инфицируют этим недугом науку.

7) Наличие достаточных, и что еще важнее, эффективное использование источников финансирования инвестиций, невозможно при существовании спекулятивных альтернатив.

8) Все приведенные в схемах направления государственного регулирования должны сопровождаться дополнительными мерами, направленными на сокращение и последующее уничтожение спекулятивной надбавки.

В заключение главы 6 можно сделать следующие выводы.

1. Большинство населения в настоящее время, стремясь реализовать природные инстинкты самосохранения, доминирования в группе и лени (энергосбережения), пренебрегает основополагающими принципами развития человечества, во главе которых стоит труд и его постоянное совершенствование с применением новых средств производства. В связи с этим широко развивается новая, шестая функция денег как средства реализации инстинкта доминирования в группе.

2. В настоящее время не существует в чистом виде государственного регулирования, как и конкурентного рынка. Структура взаимоотношения внутри общества напоминает конус, к вершине которого все стремятся, осуществляя беспощадную борьбу друг с другом, используя при этом денежные средства и административный ресурс. Государственные рычаги и рыночные механизмы являются здесь лишь инструментом для продвижения к вершине конуса, цель которого – реализация природных инстинктов доминирования и самосохранения.

3. Преобладание природных инстинктов над человеческими особенностями стало основным фактором производства отрицательной прибавочной стоимости ( $-m$ ), рассматриваемой К. Марксом как положительной величины, воплощающей собой часть стоимости труда (по формуле  $C + V + m$ ), которую капиталист забирал у наемных работников.

4. На практике отрицательная прибавочная стоимость ( $-m$ ) представлена в тех отраслях или рабочих местах, где незначительная доля постоянно загруженных средств производства и, как следствие, слабая организация труда. В настоящее время это особенно проявляется в строительстве и проектировании и мало проявляется в машиностроении. На рабочих местах, где результат зависит от использования основных средств, которые полностью загружены и/или работают как автоматизированная поточная линия, отрицательная прибавочная стоимость в подавляющем большинстве случаев невозможна.

5. Основным проявлением отрицательной прибавочной стоимости в настоящее время является финансовая спекулятивная надбавка, которая стала главным сдерживающим фактором экономического развития.

6. Преобладание доли расходов в строительстве над долей расходов в машиностроении демонстрирует диспропорцию инвестици-

онных отраслей, сказывающуюся на всей экономике планомерным снижением производительности труда при неизменной или увеличивающейся оплате, что повышает величину финансовой спекулятивной надбавки.

7. Для достижения требуемого уровня инвестиционной и инновационной активности необходимо комплексное и сбалансированное применение мер государственного регулирования по развитию обрабатывающей промышленности и науки, обучению и оздоровлению кадрового состава, увеличению долгосрочного инвестиционного финансирования. Несмотря на начало реализации, данный комплекс мер пока остается малопродуктивным, поскольку не учитывает глубинные причины существующих проблем, связанных с наличием финансовой спекулятивной надбавки и всеми ее проявлениями.

8. Все направления государственного регулирования должны сопровождаться дополнительными мерами, направленными на сокращение и последующее уничтожение финансовой спекулятивной надбавки.

## ГЛАВА 7. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

### 7.1. Предпосылки сокращения финансовой спекулятивной надбавки

По итогам исследования, очевидно, что для исправления структурных диспропорций в экономике требуется увеличение доли проектов развития среди общего количества инвестиционных проектов. При этом увеличение за счет прямого роста объемов финансирования малоэффективно по причине существования финансовой спекулятивной надбавки, перетягивающей на себя денежные потоки.

В настоящее время в обществе много говорится о необходимости предотвращения хищений на государственных стройках. Однако в существующих условиях эта мера слабо выполнима, поскольку направлена на устранение следствия, а не причины проблемы. Сложно ждать положительного результата и от сокращения количества государственных инвестиционных проектов, направленных на удовлетворение текущих потребностей государства и общества, изменения механизма государственного заказа и усиления контроля проверяющих и правоохранительных органов над действующими стройками, поскольку все это не затрагивает глубинных причин, заключающихся в последствиях от финансовой спекулятивной надбавки, ставшей самостоятельным явлением.

Важно отметить, что предпосылки для сокращения финансовой спекулятивной надбавки уже сформировались. Касательно широких слоев населения следует подчеркнуть, что далеко не всех устраивает постоянная битва за часть финансовой спекулятивной надбавки. Поэтому гипотетическая гарантированная стабильность для многих приоритетнее.

Учитывая, что сейчас значительная часть трудоспособного населения России ничего не создает, а живет за счет финансовой спекулятивной надбавки, возникает серьезная угроза их невостребованности как в случае снижения мировых цен на энергоносители, так и в условиях текущей ситуации. Для добычи и продажи полезных ископаемых с поддержанием соответствующей инфраструктуры требуется лишь незначительная часть трудоспособного населения. Атомная промышленность, космос и современный ВПК также составляют не более 3% ВВП страны. Для их расширения требуется не одно десятилетие.

Соответственно, все остальные в реалии представляют собой балласт, и многие не по своей воле. Мало кто ждет изменения ситуации в ближайшей перспективе, но и бороться за «продвижение в конусе» многих не прельщает.

Выход может появиться в проявлении слабого звена системы, где функционирует финансовая спекулятивная надбавка. Речь идет о возможности выбора долгосрочных перспектив стабильности и гарантированного дохода вопреки краткосрочной спекулятивной выгоде. Для этого необходимо создание максимальной открытости по всем аспектам профессиональной деятельности. В первую очередь это касается огласки способов поддержания необходимого качества и раскрытия финансовой информации по предприятиям отраслей. В дальнейшем потребуется проработать лишь инструменты совместимости данной информации с существующими реалиями. В результате таких шагов будут выявляться организации с высокой спекулятивной составляющей и, в конечном итоге, появится возможность вычислить основную часть спекулятивной надбавки. Ее сила в том, что она скрыта. Любое раскрытие объективной расчетной информации будет приводить к ее неизбежному уничтожению в современных условиях распространения информации.

Таким образом, для сокращения спекулятивных процессов целесообразно сосредоточиться на инвестиционных отраслях, диспропорция в которых является отправной точкой в развитии спекулятивных процессов и финансировании описанной в предыдущей главе «борьбы в конусе».

Те специалисты инвестиционных отраслей, для которых приоритетнее стабильность, нежели временный, пусть даже высокий, доход в жесткой конкуренции с многочисленными посредниками и трудовыми мигрантами, должны понимать алгоритм и перспективы своих поступков. Например, хороший специалист строительной сферы, труд которого пользуется в определенный момент высоким спросом, не должен покупаться на сиюминутную выгоду и становиться посредником, чтобы получить доход от всех возможных заказов. Это бесперспективный путь. Поскольку большинство подобранных исполнителей, скорее всего, разочаруют заказчиков, а специалист серьезно ухудшит свою репутацию и поиск заказов ему придется начинать заново. В такой ситуации, наоборот, необходимо продолжать работу в том же ключе, формируя очередь из заказчиков. При этом, понимая ситуацию глобально, эффективным в данном случае будет формирование союзов и сообществ из аналогичных профессионалов с раскрытием ценовой и фи-

нансовой информации. В среднесрочной перспективе это позволит вытеснить с рынка значительную часть посредников.

Более того, выработка инструментов совместимости получаемой финансовой информации с государственными расценками позволит выявить размер спекулятивной надбавки крупнейших строительных посредников, на которых приходится основная часть государственных инвестиционных проектов. При ее выявлении они вынуждены будут уйти с отрасли, либо подстраиваться под новые правила.

Таким образом, перспективы исключения финансовой спекулятивной надбавки зависят от изменения финансовых отношений в инвестиционных отраслях, в первую очередь в строительстве. Необходимо переориентация информации на репутацию конкретных специалистов, а не юридических лиц. Формирование по этому принципу профессиональных союзов должно осуществляться с целью раскрытия реальной системы ценообразования и вытеснения номинальной. Понимание долгосрочных перспектив отдельными профессионалами – основополагающий фактор для начала процессов.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1) В настоящее время сформированы необходимые предпосылки для минимизации финансовой спекулятивной надбавки, которые заключаются в понимании частью населения приоритета стабильности над сиюминутным спекулятивным доходом.

2) Снижение величины финансовой спекулятивной надбавки следует начинать со строительной отрасли путем раскрытия специализированной и финансовой информации, включая цены, отдельными представителями, организующими тем самым определенную последовательность заказов. В результате должно произойти изменение финансовых отношений внутри отрасли с помощью переориентации информации на репутацию конкретных специалистов, а не юридических лиц.

## **7.2. Анализ возможностей преодоления системных проблем**

Как отмечалось в предыдущей главе, глубинная причина большинства существующих экономических проблем состоит в высокой доле неудовлетворительного труда, который, тем не менее, оплачивается как нормальный. Размер его оплаты представляет собой основу существующей в настоящий момент финансовой спекулятивной надбавки.



Представляя собой финансовую величину, она определяет стоимость, не обеспеченную реальным общественно-полезным трудом. Поэтому сокращение и последующее уничтожение финансовой спекулятивной надбавки должно быть осуществлено с помощью финансовых мер.

Государство имеет возможности для быстрого снижения спекулятивной надбавки путем замены государственного заказа на работы внедрением «хозяйственного способа». Если государству принять строителей и ремонтников на постоянную работу со стабильной заработной платой и приобрести в собственность государства машины и механизмы, исчезнет возможность перетока бюджетных средств и средств государственных организаций в коммерческую сферу, где они обналичиваются и провоцируют новые спекулятивные витки. Оборудование необходимо заказывать на отечественных машиностроительных предприятиях по особым программам, стимулирующим их развитие. Останется только закупка материалов, которая, по сути, будет являться государственным заказом на поставку товаров, влияние которого на спекулятивные процессы ничтожно.

В данном случае станут востребованы Государственные элементные сметные нормы, регламентирующие трудозатраты в чел.-часах, затраты машин в маш.-часах и расход материалов в натуральных показателях. Исходя из этих норм можно будет проверить, выполнил ли рабочий план для получения заработной платы в полном объеме, эффективно ли эксплуатируется техника, как расходуются материалы.

Государственные заказчики будут обосновывать заявки непосредственно на объекты, а не на объемы финансирования. В связи с этим исчезнет коррупционная заинтересованность и будет сэкономлена значительная величина финансовых ресурсов, что помешает развиваться новым спекулятивным виткам.

Эффективность строительства, ремонта, реставрации и технической эксплуатации возрастет до того уровня, когда принципиально изменится качество данного процесса. Строительная отрасль начнет существовать в условиях реального рынка и перестанет быть основным источником спекуляций.

Совсем уйти от халатности и хищений вряд ли удастся. Ответственные исполнители могут попытаться воровать часть закупаемых материалов и заработной платы, приписывая «мертвых душ». Однако во-первых, это не те масштабы, а во-вторых, это станет решаемой

проблемой, поскольку затраты на контроль, по сравнению с подрядным способом, несоизмеримо ниже, а его потенциальная эффективность позволит добиться желаемых результатов.

Как бы не был интересен рассмотренный выше вариант внедрения государством «хозяйственного способа», стоит сразу отметить, что это невозможно в сегодняшних условиях и в ближайшей перспективе. Финансовые потоки от природной ренты, прошедшие трансформацию через государственные инвестиционные проекты (ремонт, реставрацию и техническую эксплуатацию, аналогично), являются в настоящее время системообразующими. Те, на кого приходятся их основные доли, скорее всего, пролоббировывают решение, запрещающее переход на «хозяйственный способ». По их же указанию возможны научные доказательства, демонстрирующие более высокую эффективность подрядного способа по сравнению с хозяйственным в условиях рыночной экономики.

В данном случае задача настоящей монографии не вступать в дискуссию, по поводу отсутствия какой-либо эффективности подрядного способа в условиях, когда все – посредники, и не оспаривать сомнительность термина «рыночная экономика» применительно к действующей системе борьбы за доминирование. Здесь всего лишь требуется отметить, что государственный заказ на работы, скорее всего, продолжит свое существование в ближайшей перспективе, и в настоящем исследовании его следует принимать за дополнительное ограничение при выявлении мер по уменьшению финансовой спекулятивной надбавки.

Важно отметить, что идеологами таких мер станут, скорее всего, и не государство, и не бизнес.

Касательно государства, это объясняется невозможностью в существующих условиях полноценно осуществлять финансовое регулирование. Когда большая часть общества старается использовать государственные возможности в личных целях, следует говорить о неэффективном использовании всего государственного потенциала, и, как следствие, перспективах деградации. Так, в настоящее время одни (меньшая часть) умело пользуются государственными ресурсами, а другие, не имея такой возможности, живут в ожидании того, что государство им должно, и когда-нибудь они эти долги получат. В связи с этим государственный аппарат нельзя рассматривать в отдельности от существующей структуры общества и ждать от него эффективных шагов без устранения общественных проблем.

Касательно бизнеса, следует выделить неспособность большинства бизнес-структур к открытой конкурентной борьбе, а соответственно к регулирующей инициативе.

Учитывая вышеизложенное, меры по уменьшению финансовой спекулятивной надбавки целесообразно проводить в рамках перехода к долгосрочному ориентированию предпринимателей и работников строительной отрасли. Суть его будет заключаться в комплексе мер, направленном на устранение первопричины, которая представляет собой возможность оплаты неудовлетворительного труда, создающей условия для развития спекулятивных процессов.

В настоящее время такую возможность создает диспропорция в инвестиционных отраслях, в результате которой строительная отрасль превращается в первоначального производителя финансовой спекулятивной надбавки. В результате в дальнейшем подключаются остальные отрасли экономики, создавая новые спекулятивные витки.

Как отмечалось в предыдущих главах, ошибочно полагать, что можно, увеличив финансирование машиностроения и уменьшив строительства, решить проблему диспропорции в инвестиционных отраслях. Такие меры будут неэффективными, поскольку при сохранении спекулятивной надбавки, распространяемой строительной отраслью, прямое перераспределение финансирования не изменит ситуацию внутри отраслей. Спекулятивная надбавка сыграет роль своеобразного магнита относительно перераспределяемого финансирования. Темпы строительства объектов будут снижены, а дополнительный спрос на продукцию отечественного машиностроения не создан.

Таким образом, начальные меры должны быть связаны именно с ситуацией внутри строительной отрасли, только после изменения которой, можно будет проводить мероприятия по устранению диспропорции.

В настоящее время сокращение спекулятивных процессов в строительстве может стать главным фактором в уменьшении всей спекулятивной надбавки по экономике в целом.

Идеологами и основными исполнителями в данном случае могут выступить активные представители общества, являющиеся высококвалифицированными специалистами в формировании инвестиционных расходов. Главными качествами таких идеологов станут:

- высокий профессионализм в подготовке расчетов стоимости работ;
- интеллект, умение понимать долгосрочные перспективы и выделять преимущества общественных ценностей по сравнению с личными;

- умение управлять рабочими кадрами;
- умение излагать информацию различным слушателям.

Идея сокращения спекулятивных процессов в строительстве будет заключаться в максимальном использовании достижений пятого технологического уклада, связанного с информационными достижениями, для снижения влияния факторов спекулятивной надбавки в строительстве. С помощью информационных ресурсов труд будет противопоставлен спекулятивным и всем вытекающим из них процессам в обществе, как высшая ценность и гарантия стабильности.

Учитывая, что основными факторами существования спекулятивной надбавки в строительстве являются государственный заказ и несоответствие между ценами сметно-нормативной базы и фактически сложившимися, именно их и требуется устранить.

Как было рассмотрено выше, государственный заказ на работы в ближайшей перспективе продолжит свое существование, поэтому он останется как неизменный фактор.

Таким образом, главные усилия должны быть направлены на второй фактор.

Реализация идеи будет происходить через специально созданный информационный ресурс, включающий в себя следующие шаги.

1) Приведение каждой из Федеральных единичных расценок (ФЕР) и территориальных единичных расценок, в зависимости от региона, к окончательной величине в текущих ценах путем включения накладных расходов, сметной прибыли, затрат на временные здания и сооружения, зимнего удорожания, резерва средств на непредвиденные расходы, налога на добавленную стоимость (за исключением реставрации), всех повышающих и понижающих коэффициентов, необходимых для конкретной расценки, индексов перехода в текущие цены. Из расценок будут вынесены материалы, чья стоимость в текущих ценах будет прописана отдельно. Программа будет осуществлять такие манипуляции над расценками ежемесячно, и тем самым появится возможность определить, сколько стоит та или иная технологическая операция на конкретную дату. Самое важное заключается в том, что сделать это сможет любой желающий, поскольку обязательная подготовка в области сметного дела не понадобится (все делает сама программа, предоставив сразу конечную стоимостную величину за конкретную технологическую операцию).

2) Размещение коммерческих предложений различных физических и юридических лиц, в которых наименование технологических

операций будет полностью совпадать с наименованием расценок. Приоритет будет сделан в пользу физических лиц. Юридические лица должны будут раскрывать информацию о своих рабочих, технологах, инженерах и т.п., а также имеющихся строительных машинах и механизмах. При этом и физические, и юридические лица в обязательном порядке будут публиковать текущую загрузку и дату, с которой они будут готовы приступить к новой работе с указанием производительности (объемов работ, которые они готовы выполнить за конкретный период). По материалам будут указываться только требуемые объемы без цен, поскольку возможность их приобретения будет предоставлена заказчику. При этом за ним останется право поручить это подрядчику у желаемого поставщика. Таким образом, будет создано подобие электронной строительной биржи на работы. Заказчики смогут прямо в электронном виде заключать договора по рыночным ценам с гарантией выполнения объемов в срок.

3) Сопоставление первого и второго пунктов и, тем самым, выделение положительной разницы между государственными расценками и ценами подрядчиков. Данный шаг и будет основным инструментом арифметического и, в будущем, статистического определения спекулятивной надбавки в строительстве.

Данная программа будет иметь важное практическое значение для всех строительных специалистов от рабочих до инженеров, желающих иметь стабильный постоянный заработок. Для привлечения подрядчиков к участию в данном информационном ресурсе идеологам и понадобятся все качества, приведенные выше. Большинство строителей, в первую очередь рабочих, превратились в частичных спекулянтов в погоне за заказами. Принятие подрядчиком решения об отказе от посредничества и спекуляций с целью получения стабильно высокого дохода в долгосрочной перспективе должно стать основным инструментом развития данного информационного ресурса.

По мере развития таких информационных ресурсов по всей стране инвесторам будет удобно и выгодно прибегать к их услугам в выборе подрядчиков без посредников. В результате строительная спекулятивная надбавка в коммерческой сфере ликвидируется сама собой. В бюджетной же сфере она будет регулярно исчисляться и публиковаться, что послужит толчком для отмены государственного заказа на работы в перспективе.

Помимо этого, из строительной сферы и смежных с ней спекулятивных направлений высвободится огромное количество кадров, которому будет сложно найти работу, где можно не трудиться.

Это количество необходимо переучить и восполнить кадровый недостаток в обрабатывающих отраслях оборонной промышленности. Привлечение кадров в военно-промышленный комплекс является приоритетом современной государственной политики, поэтому в данной части можно полагать, что информационный ресурс окажет здесь свою помощь.

В результате спекулятивная надбавка по всей экономике будет значительно уменьшена и, по мере вовлечения большей части населения в производственный процесс, решится проблема диспропорции в инвестиционных отраслях.

При выполнении данных процедур, мероприятия, рассмотренные в схемах в предыдущей главе, будут эффективными и выполнимыми в среднесрочной перспективе.

Важным моментом остается необходимость осуществления данных мер уже с расчетом наступления постиндустриального периода.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

1) Сокращение спекулятивной надбавки, являющейся финансовой величиной, должно быть осуществлено с помощью мер финансового регулирования.

2) Идеологами таких мер могут стать активные представители общества, наделенные такими качествами, как высокий профессионализм в подготовке расчетов стоимости работ, интеллект, умение понимать долгосрочные перспективы и выделять преимущества общественных ценностей по сравнению с личными, умение управлять рабочими кадрами, умение излагать информацию различным слушателям.

3) Ни государство, ни бизнес не способны бороться с финансовой спекулятивной надбавкой самостоятельно.

4) Основными факторами существования финансовой спекулятивной надбавки в строительстве являются государственный заказ и несоответствие между ценами сметно-нормативной базы и фактически сложившимися. Поэтому необходимы финансовые меры по их устранению.

5) Государственный заказ на работы в ближайшей перспективе продолжит свое существование в силу неготовности государства к его отмене, поэтому он останется как неизменный фактор.

6) Финансовые меры должны быть направлены на устранение несоответствия сметных расценок рыночным ценам. Для этого потребуются использовать достижения пятого технологического уклада и создать специальный информационный ресурс по всей стране.

7) Данный информационный ресурс будет включать в себя следующие шаги:

- приведение величин сметных расценок в сопоставимый для сравнения с рыночными ценами вид;
- создание строительной биржи, где будут предлагаться работы без посредников;
- сравнение сметных цен с рыночными и выделение спекулятивной надбавки, которое приведет к ее сокращению, так как она существует за счет своей незаметности.

8) Сокращение спекулятивной надбавки в строительстве приведет к высвобождению кадров, которые можно будет переквалифицировать и направить в развивающийся военно-промышленный комплекс и прочие инвестиционные проекты развития.

9) Значительное сокращение финансовой спекулятивной надбавки приведет к устранению диспропорции в инвестиционных отраслях и может дать толчок для экономического роста.

### **7.3. Инвестиционные перспективы постиндустриального мира**

Сокращение спекулятивной надбавки, бесспорно, будет иметь позитивные последствия.

Схема подавления спекуляции в инвестиционных отраслях, описанная в предыдущем параграфе, непременно приведет к высвобождению значительной части кадров. Учитывая, что в развивающемся военно-промышленном комплексе сейчас наблюдается острый дефицит человеческих ресурсов, рассмотренные меры являются весьма актуальными. Кадры будут найдены, а привлечь их в производственную сферу станет выполнимой задачей. Потребуется создать лишь необходимые стимулы и провести переквалификацию.

Таким образом, начнется изменение структурной диспропорции инвестиционных отраслей. Состоится переход кадров из спекулятивных направлений, сосредоточенных, в основном, в строительстве, в машиностроительные производства. В итоге там останутся лучшие и востребованные специалисты. Те же, кто в основном занимался спекуляцией, за счет труда неудовлетворительного качества или посредничества деятельности, вынуждены будут получить новые профессиональные навыки и попадут в производственную сферу, где качест-

во труда за счет высокой доли основных средств и полной загруженности будет несоизмеримо выше.

С одной стороны, может быть устранена проблема структурной диспропорции, но с другой – требуется учесть дополнительные ограничения, которые могут возникнуть в долгосрочной перспективе в постиндустриальном обществе при расцвете нового (шестого) технологического уклада.

Это касается вынужденного сокращения работающих за счет повышения уровня автоматизации и компьютеризации производства. Новыми поточными линиями будут управлять электронные устройства и искусственный интеллект. Для поддержания их нормальной работы потребуется значительно меньшее число специалистов, не говоря уже о снижении потребности в рабочих.

В результате снова возникнут невостребованные кадры, которые вынужденно будут создавать новые спекулятивные направления.

Несмотря на то, что эта проблема не носит сиюминутный характер, к моменту полного восстановления и нового развития обрабатывающих производств России, сосредоточенных, в первую очередь, в военно-промышленном комплексе, она может стать вполне актуальной.

Таким образом, проблема невостребованных кадров является системной и требует стратегического подхода для ее решения. Учитывая специфику строительства, где доля ручного труда по сравнению с остальными промышленными отраслями самая высокая, невостребованность кадров в промышленности будет снова приводить к диспропорции в инвестиционных отраслях. Строительство будет преобладать над машиностроением, а проектирование и наука скопируют строительный алгоритм работы.

Суть проблемы заключается в том, что при отсутствии определенного количества основных фондов, необходимого для загрузки подавляющего большинства населения, возникает либо новый спекулятивный виток (при наличии такого источника, как природная рента), либо острый экономический кризис.

В XX в. роль производственных мощностей была решающей в данном вопросе. Расцвет индустриальной эпохи позволял предоставить работу именно на основных производственных фондах, где многие прекрасно себя реализовывали и показывали необходимые результаты. Учитывая, что производственной базы, где можно было реализовать потенциальные способности любого представителя тру-



доспособного населения, в настоящее время нет, большинство находится в спекулятивном направлении и неизменно ухудшает общее качество жизни. Общество и государство не получают требуемых результатов их труда, но при этом осуществляют финансирование.

В разных странах структура общества по критерию трудолюбия почти ничем не отличается от российской. Однако система финансирования большинства трудоспособного населения, создающего отрицательную прибавочную стоимость, в некоторых странах несколько иная. Так, если в России они получают часть спекулятивной надбавки, источником которой является природная рента, то в ряде арабских государств природная рента напрямую делится между всем населением. Для России такая практика неприменима по двум противоположным причинам:

1) наличие рассмотренного в предыдущих параграфах «конуса», демонстрирующего борьбу за доминирование и не позволяющего делить природные ресурсы поровну;

2) высокая инерционная составляющая промышленного и научного потенциала советской эпохи, делающая неприемлемым для сверхдержавы банальное проедание природных богатств.

Экономически развитые страны, где производства в целях экономии затрат были перенесены в более бедные регионы мира, также финансируют своих создателей отрицательной прибавочной стоимости. Они поддерживаются за счет ранее созданных в своих странах финансовых центров, вместе представляющих собой ядро мировой финансовой системы, потихоньку превращающейся в гигантскую финансовую пирамиду.

Таким образом, огромная масса трудоспособного населения многих стран, включая Россию, демонстрируют неудовлетворительный труд, но при этом получает блага, которых по сути недостойна, поскольку ничего не создает в ответ. Получение благ финансируется, как ранее говорилось, из разных источников. Если абстрагироваться от данных источников, то становится понятно, что они также не являются основой получения благ.

Конечной основой является труд, создающий положительную прибавочную стоимость и производящий большинство благ. В данных странах, включая Россию, такой труд имеется, но в недостаточном количестве. Мир в настоящее время обеспечивает труд китайского населения и представителей ряда стран Юго-Восточной Азии. Объясняется это массовым переходом населения из феодального ук-

лада в капиталистический (пусть даже с социалистическим уклоном). Такие переходы в разное время во многих странах характеризовались резким повышением производительности труда. Сейчас так происходит и в Китае. Каторжный труд на производстве люди предпочитают еще более каторжному труду в сельском хозяйстве.

Природная рента для России, по сути, в данном случае выступает всего лишь как промежуточное финансовое звено. Пока у людей, создающих положительную прибавочную стоимость есть спрос на российские природные ресурсы, на финансовые услуги стран ядра мировой финансовой системы, население стран, где имеет место отрицательная прибавочная стоимость, будет получать блага.

В мире, таким образом, создается сложное переплетение финансовых потоков, среди которых значительная часть – спекулятивная. Если за результаты реального труда Россия поставляет природные ресурсы, то ряд стран ядра мировой финансовой системы – ничем не подкрепленные обязательства. В этом и заключается одна из главных причин наступившего мирового кризиса. Разделение финансовых потоков на те, в основе которых находится реальный труд, и спекулятивные финансовые потоки, приводит к непредсказуемости мировой экономики. Именно поэтому кризис больше всего угрожает странам ядра мировой финансовой системы, которые стараются не допустить краха своих экономик, создавая новые финансовые пирамиды.

Пока реальные создатели благ готовы получать за них спекулятивный капитал мировая экономика будет существовать в таком режиме, который ярко проявился с 2008 г. Однако поддержание такой ситуации может осуществляться не одно десятилетие.

Ситуация может измениться с момента снижения производительности труда китайского населения и жителей стран Юго-Восточной Азии за счет повышения их уровня жизни (от каторжного труда в таком случае люди отказываются). Хотя, учитывая, что сельское население Китая, желающее работать в городе, по-прежнему, велико, явных изменений по этой причине в ближайших десятилетиях ждать не приходится. К тому же, народы Африки, потенциально могли бы в будущем занять их место.

Изменения неминуемо должны произойти с наступлением постиндустриального периода. Эти изменения постепенные. Они наступают путем вытеснения человека машинами. Через определенное время уровень автоматизации промышленного производства позволит полностью отказаться от ручного труда рабочих. При этом строи-

тельная отрасль перейдет в этот период последней, возможно даже с задержкой в десятки, а то и сотни лет.

Таким образом, несколько десятилетий структура инвестиционных отраслей будет находиться в диспропорции по объективным причинам. Машиностроение, которое будет полностью автоматизировано, перейдет в постиндустриальный период, а строительство останется в индустриальном. Соответственно, основная масса рабочих, объективно вынуждена будет переходить в строительство.

В данном случае целесообразно несколько отклониться от основной темы и сосредоточить внимание на теоретических характеристиках инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений. В результате данного исследования стало совершенно очевидно, что отрицательными последствиями инвестиционных расходов могут быть:

- уменьшение производительности труда по всем отраслям экономики;
- усиление спекулятивных процессов;
- обесценивание денег;
- снижение качества жизни населения.

Данная отрицательная сторона существует объективно. Однако степень ее проявления определяется уровнем соотношения капитальных работ и капитальных приобретений.

Капитальные работы характеризуются огромным количеством разных технологических операций, зависящих только от квалификации и трудолюбия отдельных исполнителей. При этом контроль над ними представляет собой аналогичный процесс, также зависящий только от человеческих качеств и зачастую требующий больше времени и затрат, чем выполнение самой работы. В связи с этим он не эффективен в принципе.

Капитальные приобретения включают в себя высокую долю зависимости человека от машин, которая только повышается с годами. Контроль в этой сфере недорогой и очень эффективный, поскольку он дублируется неминуемым поддержанием дисциплины при управлении машиной, что не позволяет проявиться отрицательным сторонам человеческого фактора.

Таким образом, в тех странах, где доля капитальных приобретений выше доли капитальных работ, общая средняя по экономике производительность труда держит равнение на обрабатывающие отрасли, в связи с чем спекулятивные процессы не могут развиваться до

того уровня, когда смогут оказать решающее влияние на все общественное развитие.

При этом важно учитывать, что без капитальных работ невозможны инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений, а без инвестиций невозможен экономический рост и дальнейшее развитие всех сфер общественной жизни. Поэтому нужно стремиться не к уменьшению самих капитальных работ, а к созданию оптимальной пропорции между капитальными работами и капитальными приобретениями, последние из которых должны преобладать.

Наступление постиндустриального периода в промышленности и неминуемый отток рабочих кадров создадут опасность расширения строительной отрасли, что нельзя допускать.

Для России это особенно актуально. Если в ближайшем десятилетии возможно сократить спекулятивное воздействие строительной отрасли и обеспечить переход кадров в обрабатывающую промышленность, то в дальнейшем такая потребность исчезнет. Как говорилось в предыдущем параграфе, силами отдельных представителей строительной отрасли возможно сокращение спекулянтов, а поддержание и развитие гособоронзаказа будет расширять потребность обрабатывающей промышленности в рабочих кадрах.

В постиндустриальном периоде потребность в рабочих кадрах будет минимальной. Соответственно возникает вопрос, как не допустить возникновения новой диспропорции в инвестиционных отраслях и при этом обеспечить людей эффективной работой. Единственным выходом становится долгосрочное кадровое планирование, направленное на подготовку новых научных инженерных кадров, необходимых в постиндустриальном периоде. Данный процесс является постепенным и возможен только при условии преемственности и плавном переходе от индустриального периода к постиндустриальному. Соответственно, в настоящее время необходимо не просто сосредоточить максимально возможное количество рабочих кадров в обрабатывающей промышленности, но и начать создание системы их подготовки для постиндустриального периода.

Здесь требуются отдельные меры государственного регулирования. В предыдущих главах подробно описывались причины слабых перспектив государственного регулирования в связи с использованием государственного влияния в своих целях отдельными личностями, борющимися за вершину конуса и препятствующими любым прогрессивным начинаниям. Однако несмотря на это, предпосылки имеются.

Во-первых, наличие самой возможности сокращения спекулянтов строительной отрасли демонстрирует появление ограничений практики использования государства в своих целях отдельными личностями.

Во-вторых, высокая вероятность внешней агрессии потребовала возобновить работу военно-промышленного комплекса и кардинально расширить гособоронзаказ. Это должно стать отправной точкой развития всей обрабатывающей промышленности.

Таким образом, обе предпосылки могут быть реализованы в индустриальном периоде, и создать благоприятную почву для постиндустриального периода. В итоге, благодаря осуществляемым государством проектам развития должна несколько измениться структура инвестиционного предложения.

Сокращение спекулятивных процессов инвестиционной сферы должно сопровождаться появлением новых инвестиционных предпочтений и корректировкой общепринятых методик оценки эффективности инвестиционных проектов.

Для достижения синергетического эффекта инвестиционного проекта требуются человеческие ресурсы, новейшие технологии и основные средства. При этом разработка новой технологии является главным фактором эффективности инвестиционного проекта. Но в итоге и разрабатывать и применять ее будут именно человеческие ресурсы. Эта поправка должна стать основой формирования нового мышления инвестора.

В связи с этим в настоящее время целесообразно проявлять необходимую активность на профессиональном поле с учетом долгосрочных перспектив. Предпосылки для этого имеются. Такая активность, в первую очередь, должна исходить от инвесторов и представителей строительной сферы. Поскольку возможные действия последних описывались ранее, теперь отдельное внимание стоит уделить инвесторам.

Такие инвесторы могут действовать, в первую очередь, в отраслях, которые по объективным причинам не склонны к концентрации технологических процессов и, как следствие, могут быть конкурентоспособны без помощи государства. Поведение таких инвесторов всецело зависит от структуры инвестиционных отраслей. Те инвесторы, которые готовы разделить точку зрения строителей, сокращающих спекулятивные процессы, должны иметь особую позицию. Они должны понимать, что погоня за спекулятивной составляющей не имеет долгосрочных перспектив и стабильности.

В настоящее время логика таких инвесторов (среди них могут быть как частные инвесторы, так и государственные деятели) должна строиться по следующему алгоритму:

А. Эффективный инвестиционный проект, результат которого потенциально может быть конкурентоспособным и/или востребованным обществом должен включать новые перспективные научные и технологические предложения ученых и новаторов.

Б. Ученых и новаторов необходимо подготовить, на что требуется время.

В. По результатам деятельности ученых и новаторов инвестор должен получить доход.

Г. Любой доход возможен только в случае эксплуатации работников и изъятия у них части прибавочной стоимости.

Д. Для создания положительной прибавочной стоимости в проекте необходимо использовать полностью загруженные основные средства и поточность процессов.

В результате должно сложиться сообщество инвесторов, ориентированное на:

- создание спроса на продукцию научной отрасли, а соответственно, на ее развитие;
- создание условий, позволяющих любому исполнителю производить положительную прибавочную стоимость.

Этот процесс можно назвать новым инвестиционным мышлением, в результате которого должна возникнуть долгосрочная инвестиционная стратегия горизонтального типа, которая станет серьезным дополнением вертикальной государственной стратегии. Именно такие инвесторы совместно с активными реформаторами строительной отрасли могут стать ее идеологами.

В настоящий момент, когда мало кто берется предсказывать перспективы экономического развития, они, бесспорно, проиграют спекулянтам. Однако в долгосрочной перспективе спекулянты будут вынуждены покинуть большинство отраслей.

Касательно оценки эффективности инвестиционных проектов, какой перспективной не была бы идея, инвесторы должны иметь четкие представления о тех кадрах, которые будут создавать инвестиционные объекты, и тех, которые будут их эксплуатировать, а также понимать, за счет каких факторов удастся получить положительную прибавочную стоимость. Если такой информации нет, то проект необходимо ставить под сомнение до момента появления такой информации.

В результате должны появиться комбинации инвестиционных проектов, когда целью одного будет создание другого и т.д. Инвесторами в данном случае смогут стать большие группы людей, что не потребует привлечения лиц и компаний из спекулятивных секторов. При этом будет осуществляться не просто кадровое планирование, а планирование производительности труда. Это позволит плавно перейти из индустриального в постиндустриальный период, направив высвобождающиеся из промышленности кадры в научную отрасль. По мере развития спроса на ее продукцию здесь потребуются не только научные кадры, но и вспомогательный персонал.

Финансирование инвестиционных отраслей должно строиться исходя из характеристики и репутации конкретных специалистов, а не юридических лиц. Должна появиться открытость кадровой информации, как для инвесторов, так и для всего общества.

В результате должна сложиться практика, когда инвесторы перестанут доверяться посредникам, особенно на стадии создания проекта.

Такие действия могут стать основой долгосрочной инвестиционной стратегии горизонтального типа и нового инвестиционного мышления.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1) Диспропорция в инвестиционных отраслях, существующая сейчас, имеет возможности корректировки путем снижения спекулятивной активности в строительстве и перехода высвободившихся кадров в обрабатывающие производства, начиная с военно-промышленного комплекса и заканчивая гражданским машиностроением. В постиндустриальном периоде обрабатывающая промышленность не будет нуждаться в таком количестве рабочих, в связи с чем они снова окажутся невостребованными.

2) Трудоспособное население планомерно распределено по отраслям экономики. Поэтому там, где имеются полностью загруженные основные фонды, независимо от негативных проявлений человеческого фактора, создается положительная прибавочная стоимость. В отраслях, где таких условий нет, в первую очередь это касается строительства, преобладает отрицательная прибавочная стоимость, запускающая новые спекулятивные витки и снижающая качество жизни.

3) В настоящее время имеются предпосылки для эффективного регулирования инвестиционной сферы не только государством, но и

представителями общества, готовыми к объединению для достижения долгосрочных целей инвестиционных проектов. К таким предпосылкам относятся:

- наличие самой возможности исключения спекулянтов из строительной отрасли путем создания информационных ценовых строительных баз данных, сопоставимых с государственными расценками;

- расширение системы инвестиционных проектов развития, создающей спрос на рабочие кадры и инженеров.

4) Регулирующие процессы в строительной отрасли и среди инвесторов могут стать следствием нового инвестиционного мышления. Должны появиться комбинации инвестиционных проектов, когда целью одного будет создание другого и т.д. Результатом этого станет долгосрочная инвестиционная стратегия горизонтального типа, ориентированная на развитие конкретных специалистов, а не юридических лиц, под которыми, зачастую скрываются посредники.

5) Целесообразно осуществлять не просто кадровое планирование, а планирование производительности труда. Это позволит плавно перейти из индустриального в постиндустриальный период, направив высвобождающиеся из промышленности кадры в научную отрасль, которая, расширяясь, будет нуждаться во вспомогательном и обслуживающем персонале.

В заключение главы 7 можно сделать следующие выводы.

1. Ни государство, ни бизнес самостоятельно не способны бороться с финансовой спекулятивной надбавкой.

2. Сокращение спекулятивной надбавки, являющейся финансовой величиной, должно быть осуществлено с помощью мер финансового регулирования. Их идеологами могут стать, активные представители общества, наделенные такими качествами, как высокий профессионализм в подготовке расчетов стоимости работ, интеллект, умение понимать долгосрочные перспективы и выделять преимущества общественных ценностей по сравнению с личными, умение управлять рабочими кадрами, умение излагать информацию различным слушателям.

3. Основой существования финансовой спекулятивной надбавки в экономике является спекулятивная надбавка в строительстве.

4. Основными факторами существования спекулятивной надбавки в строительстве являются государственный заказ на работы и несоответствие между ценами сметно-нормативной базы и фактиче-



ски сложившимися. Замены государственного заказа на работы «хозяйственным способом» в существующих условиях не произойдет, поэтому необходимы финансовые меры по устранению несоответствия цен.

5. Финансовые меры, направленные на снижение финансовой спекулятивной надбавки, представляют собой создание и поддержку информационного ресурса, который будет включать в себя следующие шаги:

- приведение величин сметных расценок в сопоставимый для сравнения с рыночными ценами вид;
- создание строительной биржи, где будут предлагаться работы без посредников;
- сравнение сметных цен с рыночными и выделение спекулятивной надбавки, которое приведет к ее сокращению, так как она существует за счет своей незаметности.

6. Сокращение спекулятивной надбавки позволит быстро, беспрепятственно и эффективно осуществить полный комплекс мер государственного регулирования, уже начатый частично, и добиться результатов, обозначенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации.

7. Большинство населения, живущее за счет финансовой спекулятивной надбавки и демонстрирующее неудовлетворительную производительность труда, в итоге обрекает государство на неминуемый экономический спад и ставит общество в зависимость от чужого труда (в настоящее время, китайского).

8. Изменение диспропорции в инвестиционных отраслях посредством государственного регулирования возможно, но малопродуктивно в связи с изложенными в предыдущих главах тормозящими факторами. Единственно важной положительной и действенной мерой государственного регулирования остается расширение доли инвестиционных проектов развития.

9. В настоящее время имеются предпосылки для эффективного регулирования инвестиционной сферы. К таким предпосылкам относятся:

- наличие самой возможности исключения спекулянтов из строительной отрасли путем создания информационных ценовых строительных баз данных, сопоставимых с государственными расценками;
- расширение системы инвестиционных проектов развития.

10. Снижение спекулятивной надбавки в строительстве может быть осуществлено путем изменения финансовых отношений внутри отрасли с помощью переориентации информации на репутацию конкретных специалистов, а не юридических лиц. При этом специалисты должны формировать профессиональные союзы, раскрывающие, в первую очередь, информацию о ценообразовании. Отток кадров из строительной отрасли сможет покрыть кадровую недостачу в машиностроении.

11. Регулирующие процессы в строительной отрасли и среди инвесторов должны стать следствием нового инвестиционного мышления. Должны появиться комбинации инвестиционных проектов, когда целью одного будет создание другого и т.д. Результатом этого станет долгосрочная инвестиционная стратегия горизонтального типа, ориентированная на развитие конкретных специалистов, а не юридических лиц, под которыми, зачастую скрываются посредники.

12. Целесообразно осуществлять не просто кадровое планирование, а планирование производительности труда. Это будет иметь далекую перспективу, поскольку позволит уже в постиндустриальном периоде организовать переход высвобождающихся из промышленности рабочих и инженерных кадров в научную отрасль, которая, расширяясь, будет нуждаться во вспомогательном и обслуживающем персонале.

13. В структуре инвестиционных отраслей постиндустриального периода должна преобладать научная отрасль.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведенного исследования рассмотрены причины замедления роста инвестиционной активности в России за последние 5 лет, препятствующие процессам модернизации.

На фоне бурного экономического роста в начале 2000-х гг. прослеживается явный контраст. Тогда основным фактором экономического роста стало увеличение цен на энергоносители. Приток денежных средств от экспорта природного сырья вызвал всплеск инвестиционной активности. В тот момент для страны ставилась задача удвоения валового внутреннего продукта и проведения модернизации всей экономики.

Однако, несмотря на относительно высокие цены на нефть, экономический рост постепенно замедлился. Очевидными причинами стали многочисленные структурные недостатки, связанные с преобладанием спекулятивного и добывающего секторов, а также нехваткой предприятий машиностроительного комплекса и наукоемких производств.

Для исправления недостатков потребовалось комплексное и сбалансированное применение мер государственного регулирования по развитию обрабатывающей промышленности и науки, обучению и оздоровлению кадрового состава, увеличению долгосрочного инвестиционного финансирования. Основные направления экономической политики России последних лет были сконцентрированы именно на таких аспектах. Наметилась ключевая идея, согласно которой значительную часть государственных доходов от природной ренты планируется направить на развитие военно-промышленного комплекса, призванного стать локомотивом модернизации всей экономики, развития науки и обрабатывающих отраслей промышленности.

Однако осуществить запланированные мероприятия в полном объеме в назначенные сроки пока так и не удалось. Уровень инвестиционной активности в реальном секторе недостаточен. Быстрыми темпами продолжает снижаться эффективность финансирования, направляемого на инвестиционные цели, как со стороны государства, так и со стороны бизнеса.

На ситуацию в России влияет, в том числе, мировая конъюнктура, от которой отечественная экономика сильно зависит. Экономические проблемы испытывают сейчас многие страны мира, в том числе развитые, относящиеся к ядру мировой финансовой системы.

Согласно передовым научным разработкам отечественных экономистов данные явления объясняются сменой технологических укладов, сопровождающейся глобальными изменениями в мировой экономике и мировом устройстве. Общество потребления должно сменить общество знаний. Те страны, которые первыми смогут войти в новый технологический уклад, станут экономическими лидерами.

Чтобы претендовать на лидерство в мировой экономике, России в такой ситуации необходимо определиться с перечнем внутренних проблем, поняв их причинно-следственную связь.

В результате проведенного исследования появилась возможность с новой стороны взглянуть на процесс замедления темпов экономического роста в России. Стали очевидны причины многих проблем, сдерживающих рост реальных инвестиций, в том числе инновационной направленности.

Согласно сделанному анализу, большинство проводимых государственных мер остаются малопродуктивным, поскольку не учитывает глубинных причин существующих проблем, связанных с наличием финансовой спекулятивной надбавки и всеми ее проявлениями. Именно ее существование делает отечественную экономику неконкурентоспособной и препятствует любым позитивным начинаниям, как со стороны государства, так и со стороны бизнеса.

Появление и развитие финансовой спекулятивной надбавки в России обусловлено резким снижением производительности труда значительной части трудоспособного населения при сохранении его нормальной оплаты. В исследовании данный процесс рассматривается как создание отрицательной прибавочной стоимости ( $-m$ ), рассматриваемой К. Марксом как положительной величины, воплощающей собой часть стоимости труда (по формуле  $C + V + m$ ), которую капиталист забирал у наемных работников. Во многих странах мира наблюдаются похожие процессы, однако каждый имеет свои особенности и причины.

Так, большинство населения России, стремясь реализовать природные инстинкты самосохранения, доминирования в группе и лени (энергосбережения), пренебрегает основополагающими принципами развития человечества, во главе которых стоит труд и его постоянное совершенствование с применением новых средств производства. В связи с этим широко развивается новая, шестая функция денег как средства реализации инстинкта доминирования в группе.

В настоящее время не существует в чистом виде государственного регулирования, как и конкурентного рынка. Структура взаимо-

отношения внутри общества напоминает конус, к вершине которого все стремятся, осуществляя беспощадную борьбу друг с другом и используя при этом деньги и административный ресурс. Государственные рычаги и рыночные механизмы являются лишь инструментом для продвижения к вершине конуса, цель которого – реализация природных инстинктов доминирования и самосохранения.

В России «питательной почвой» для данных процессов стало проявление негативной характеристики инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений, которая появляется при определенных условиях. Такие условия в России начали формироваться с момента бурного инвестиционного роста в начале 2000-х гг., когда капитальные работы значительно превысили капитальные приобретения (особенно отечественного машиностроения).

Акцентируя внимание непосредственно на росте инвестиций, не учитывалась необходимость поддержания определенных пропорций между так называемыми инвестиционными отраслями. В их состав входят проектные и строительные организации и подразделения, машиностроительный комплекс, экспертные и согласующие инстанции, научные организации.

От работы этих отраслей зависит расходная часть всех инвестиционных проектов и, как следствие, их дальнейшая судьба. Сейчас точное планирование инвестиционных расходов невозможно в силу слабой предсказуемости фактической цены, сроков и результата, обусловленной состоянием проектной и строительной отраслей. В связи с этим инвесторы вынуждены рисковать своими средствами не только в плане правильно выбранной идеи относительно будущих доходов, но и нести риски в процессе проектирования, строительства и сдачи объекта в эксплуатацию.

Неудовлетворительное качество работы особенно часто наблюдается в отраслях с низким уровнем механизации, автоматизации и поточности производства. Данные отрасли сильно зависят от человеческого фактора. Поэтому проектным и строительным отраслям в особенности свойственны негативные проявления животных инстинктов у человека. Инвестиционные проекты, где доля машиностроительной продукции преобладает над общестроительными работами, отличаются большей предсказуемостью и эффективностью с точки зрения расходов, поскольку подавляют негативные проявления человеческого фактора в связи с наличием основных средств и поточности производства.

Из-за диспропорции в инвестиционных отраслях негативные проявления человеческого фактора из строительства перешли в остальные отрасли экономики, и не только инвестиционные, благодаря чему появилась финансовая спекулятивная надбавка колоссальных масштабов, препятствующая росту инвестиционной активности.

В настоящее время из-за наличия финансовой спекулятивной надбавки возникают следующие негативные проявления:

1. Между инвестиционным спросом и инвестиционным предложением существует причинно-следственная связь. В настоящее время в бизнесе она односторонняя, и инвестиционный спрос зависит от инвестиционного предложения, поскольку спекулятивные направления более привлекательны для инвесторов. В инновационной экономике такая связь должна стать взаимонаправленной, но это невозможно, пока существует финансовая спекулятивная надбавка.

2. Большинство населения, живущее за счет финансовой спекулятивной надбавки и демонстрирующее неудовлетворительную производительность труда, в итоге обрекает государство на неминуемый экономический спад и ставит общество в зависимость от чужого труда (в настоящее время, китайского).

3. Ни государство, ни бизнес сами по себе не способны не только изменить структурную диспропорцию в инвестиционных отраслях, но и действовать, принимая решения согласно своим классическим функциям.

Государство не может в полном объеме ни регулировать инвестиционную сферу, ни эффективно осуществлять государственное инвестирование. Современная структура общества, представленная выше в виде своеобразного конуса, где большинство стремится подняться как можно выше, снижает эффективность действий государства. Приоритет отдается личностным ценностям в ущерб общественным, а потенциал государства используется в частных корыстных целях.

У бизнеса в настоящее время практически отсутствуют возможности осуществления новых инвестиционных проектов неспекулятивной направленности. Объясняется это тем, что в современном мире, как и раньше (согласно разработкам К. Маркса), для создания новых товаров, работ, услуг необходимо эксплуатировать наемных работников и отбирать себе часть их дохода. Только так можно эффективно реализовать инвестиционный проект по созданию чего-то общественно-полезного. В будущем, с момента наступления постиндустриального периода, наемных работников, возможно, заменят искус-

ственный интеллект и роботы, но сейчас все по-прежнему зависит от них. Учитывая, что значительная часть трудоспособного населения демонстрирует неудовлетворительный труд, проекты оказываются неэффективными. Повышение производительности труда путем приобретения основных средств с организацией постоянно загруженных поточных линий также, скорее всего, не даст результата, поскольку отечественные предприятия проигрывают в конкурентоспособности из-за высоких затрат, связанных с зимним удорожанием. В связи с этим для сохранения конкурентоспособности на мировом рынке отечественным предприятиям требуется технологическое превосходство. Технологии наряду с человеческими ресурсами и основными средствами играют определяющую роль в повышении эффективности инвестиций. Однако совершенствовать и внедрять их также должны люди, а, учитывая вышеизложенное, заниматься этим почти никому, так как все увлечены погоней за финансовой спекулятивной надбавкой. Соответственно круг замкнулся, что и объясняет отсутствие привлекательных инвестиционных проектов.

Таким образом, основным шагом для преодоления возникших проблем, препятствующих промышленной и структурной модернизации, является устранение финансовой спекулятивной надбавки путем ее постепенного сокращения.

Сокращение финансовой спекулятивной надбавки должно быть осуществлено путем изменения финансовых отношений внутри инвестиционных отраслей. Основные усилия целесообразно сосредоточить в строительной отрасли, представляющей из себя ключевой источник развития спекулятивных витков.

Его идеологами могут стать активные представители общества, наделенные такими качествами, как высокий профессионализм в подготовке расчетов стоимости работ, интеллект, умение понимать долгосрочные перспективы и выделять преимущества общественных ценностей по сравнению с личными, умение управлять рабочими кадрами, умение излагать информацию различным слушателям.

Основными факторами существования спекулятивной надбавки в строительстве являются государственный заказ на работы и несоответствие между ценами сметно-нормативной базы и фактически сложившимися. Ожидать замены государственного заказа на работы «хозяйственным способом» в существующих условиях не приходится, поэтому необходимы финансовые меры по устранению несоответствия цен.

Непосредственные меры, направленные на снижение финансовой спекулятивной надбавки, могут представлять собой создание и поддержку информационного ресурса, который будет включать в себя следующие шаги:

- приведение величин сметных расценок в сопоставимый для сравнения с рыночными ценами вид;
- создание строительной биржи, где будут предлагаться работы без посредников;
- сравнение сметных цен с рыночными и выделение спекулятивной надбавки, которое приведет к ее сокращению, так как она существует за счет своей незаметности.

Снижение спекулятивной надбавки в строительстве может быть осуществлено с помощью переориентации информации на репутацию конкретных специалистов, а не юридических лиц. При этом специалисты должны формировать профессиональные союзы, раскрывающие, в первую очередь, информацию о ценообразовании. Отток кадров из строительной отрасли сможет покрыть кадровую недостачу в машиностроении.

Целесообразно осуществлять не просто кадровое планирование, а планирование производительности труда. Это будет иметь далекую перспективу, поскольку позволит уже в постиндустриальном периоде организовать переход высвобождающихся из промышленности рабочих и инженерных кадров в научную отрасль, которая, расширяясь, будет нуждаться во вспомогательном и обслуживающем персонале.

Среди инвесторов должна появиться долгосрочная инвестиционная стратегия горизонтального типа. Она призвана стать неотъемлемым дополнением государственной инвестиционной стратегии вертикального типа. Совместно они будут ориентированы на создание условий для достижения положительной прибавочной стоимости каждым представителем трудоспособного населения, включая постиндустриальный период.

Сокращение финансовой спекулятивной надбавки позволит быстро, беспрепятственно и эффективно осуществить полный комплекс мер государственного регулирования, уже начатый частично, и добиться результатов, обозначенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации.



**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12.12.1993 ред. от 30.12.2008. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ ред. 03.11.2013. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ ред. от 02.11.2013. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 23.07.2013. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 3 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.11.2001 № 146-ФЗ ред. от 30.09.2013. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 4 [Электронный ресурс]: федер. закон от 18.12.2006 № 230-ФЗ ред. от 23.07.2013. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
7. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.12.2004 № 190-ФЗ ред. от 21.10.2013. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ ред. от 03.12.2013. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
9. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ ред. от 02.11.2013. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
10. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]: федер. закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ ред. от 12.12.2011. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
11. О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию [Электронный ресурс]: постановление Правительства

- ства Российской Федерации от 16.02.2008 № 87 ред. от 08.08.2013. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
12. Об утверждении Правил формирования и реализации федеральной адресной инвестиционной программы [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 13.09.2010 № 716 ред. от 28.12.2012. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
  13. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р ред. от 08.08.2009. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
  14. МДС 81-35.2004. Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]: утв. постановлением Госстроя России от 05.03.2004 № 15/1 в ред. от 01.06.2012. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
  15. МДС 81-33.2004. Методические указания по определению величины накладных расходов в строительстве [Электронный ресурс]: утв. постановлением Госстроя России от 12.01.2004 № 6 ред. от 17.03.2011. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
  16. МДС 81-25.2001. Методические указания по определению величины сметной прибыли в строительстве [Электронный ресурс]: утв. постановлением Госстроя России от 28.02.2001 № 15 ред. от 17.03.2011. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
  17. ГСН 81-05-01-2001. Сборник сметных норм затрат на строительство временных зданий и сооружений [Электронный ресурс]: утв. постановлением Госстроя России от 07 мая 2001 г. № 45. – Режим доступа: <http://www.docload.ru/Basesdoc/8/8836/index.htm>.
  18. ГСНр 81-05-01-2001. Сборник сметных норм затрат на строительство временных зданий и сооружений [Электронный ресурс]: утв. постановлением Госстроя России от 07 мая 2001 г. № 46. – Режим доступа: <http://www.docload.ru/Basesdoc/8/8948/index.htm>.
  19. ГСН 81-05-02-2001 Сборник сметных норм дополнительных затрат при производстве строительного-монтажных работ в зимнее

- время [Электронный ресурс]: утв. постановлением Госстроя России от 19 июня 2001 г. № 62. – Режим доступа: <http://www.docload.ru/Basesdoc/9/9758/index.htm>.
20. ГСНр 81-05-02-2001. Сборник сметных норм дополнительных затрат при производстве ремонтно-строительных работ в зимнее время [Электронный ресурс]: утв. постановлением Госстроя России от 19 июня 2001 г. № 61. – Режим доступа: <http://www.docload.ru/Basesdoc/10/10766/index.htm>.
  21. Методика оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения [Электронный ресурс]: утв. приказом Минэкономразвития России от 24 февраля 2009 г. № 58. – Режим доступа: Консультант-Плюс.
  22. Абакумов Р. Г. Управление воспроизводством основного капитала посредством лизинга в условиях финансового кризиса // Финансы и кредит. – 2009. – № 15. – С. 74–80.
  23. Андриевский Р. А. Научный задел России перед началом нанотехнологического бума // Наноиндустрия. – 2007. – № 3. – С. 12–15.
  24. Андриюшкевич О. А., Денисова И. М. Особенности развития аутсорсинга в России // Анализ и моделирование экономических процессов: Сборник статей под ред. В. З. Беленького, вып. 8. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – С. 7–28.
  25. Аукуционек С. П. Кризис в свете опросов российских предприятий // Мировой кризис: угрозы для России. – М., 2009. – С. 94–119.
  26. Бабкин К. А. Разумная промышленная политика, или как нам выйти из кризиса. – М., 2008. – 100 с.
  27. Барановская Н. И., Котов А. А. Основы сметного дела в строительстве. – М., 2005. – 480 с.
  28. Бард В. С. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М.: Экзамен, 2000. – 384 с.
  29. Белоусов А. В. Концепция модернизации промышленности в политике антикризисного развития // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1. – С. 39–43.

30. Белоусова О. М. Влияние кризисов на формирование инвестиционной модели государства // Фин. бизнес. – 2009. – № 3. – С. 15–23.
31. Белый А. После бума: Российские энергетические инвестиции в Европе в эпоху рецессии // Россия в глобальной политике. – 2009. – № 1. – С. 147–156.
32. Беренс В., Хавранек П. М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. – М.: АОЗТ «Интерэкспорт»; Инфра-М, 2007. – 453 с.
33. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 345 с.
34. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2008. – 480 с.
35. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1-2. – Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2008. – 536 с.
36. Бочаров В. В. Инвестиции. – СПб.: Питер, 2007. – 288 с.
37. Валиуллин Р. Р. Кризисные явления: экспресс-диагностика: Некоторые аспекты экспресс-диагностики кризисных явлений на предприятии и в регионе // Рос. предпринимательство. – 2009. – № 3, вып. 1. – С. 16–21.
38. Валовой внутренний продукт – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#);
39. Вахрин П. И. Инвестиции: Учебник для студ. вузов, обуч. по экон. спец. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 375 с.
40. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Дело, 2002. – 888 с.
41. Винокуров Е., Джадралиев М. Деньги закончились, но интерес остался // РЖД-Партнер. – 2009. – № 6 (март). – С. 20–23.
42. Вяткин М. Экономическая оценка инвестиции. Традиционные и современные методы: Учебное пособие. – М.: Изд-во МГОУ, 2006. – 159 с.
43. Глазьев С. Ю. О стратегии модернизации и развития экономики России в условиях глобальной депрессии. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.glazev.ru/econom\\_polit/269/](http://www.glazev.ru/econom_polit/269/).

44. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
45. Дасковский В. Б., Киселёв В. Б. Об оценке эффективности инвестиций // Экономист. – 2007. – № 3. – С. 14–16.
46. Дасковский В. Б., Киселёв В. Б. Фактор времени при оценке эффективности инвестиционных проектов // Экономист. – 2008. – № 1. – С. 31–32.
47. Дасковский В. Б., Киселёв В. Б. Совершенствование оценки эффективности инвестиций // Экономист. – 2009. – № 1. – С. 24–25.
48. Доклад «Социально-экономическое положение России», Информация за 2013 год: январь-декабрь – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140086922125](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125)
49. Ендовицкий Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Под ред. проф. Л. Т. Гиляровской. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 400 с.
50. Жизнь без спроса: Главной проблемой российских предприятий становится спрос на их продукцию / Д. Толмачев, А. Чернобылец и др. // Эксперт. – 2009. – № 7 (февр.). – С. 18–26.
51. Иванов Г. И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования: Учеб. пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 249 с.
52. Игошин Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2006. – 413 с.
53. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев; Международный фонд Н. Д. Кондратьева и др.; Ред. колл.: Абалкин Л. И. (пред.) и др.; сост. Яковец Ю. В. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
54. Инвестиции: Учебное пособие / Хазанович Э. С. – М.: Кнорус, 2013. – 318 с.
55. Инвестиции в нефинансовые активы. Таблица 1. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_01/IssWWW.exe/Stg/d04/2-4-3.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_01/IssWWW.exe/Stg/d04/2-4-3.htm).
56. Инвестиции в России – 2011 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_56/IssWWW.exe/Stg/02-02.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_56/IssWWW.exe/Stg/02-02.htm).

57. Инвестиции в странах БРИК: Оценка риска и корпоративного управления в Бразилии, России, Индии и Китае / Под ред. С. Бородиной и О. Швыркова при участии Ж.-К. Буи; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2012. – 356 с.
58. Инвестиционное дело: Учебное пособие / Аскинадзи В. М., Максимова В. Ф. – М.: Университетская книга, 2012. – 764 с.
59. Индекс производства по РФ; О промышленном производстве в 2013 году. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#);
60. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008. – 168 с.
61. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 416 с.
62. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 144 с.
63. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 512 с.
64. Ковина А. В поисках инвестиций: на российском рынке недвижимости грядут серьезные перемены // РБК. – 2008. – № 9. – С. 66–70.
65. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. – М.: Экономика, 2002. – 550 с.
66. Кондратьева К. Сам себе спасатель // Бизнес-журнал. – 2008. – № 23/24 (дек.). – С. XII–XV.
67. Кононов В. Г., Криночкин И. Ю., Кундина Н. В., Остапюк С. Ф. Программно-целевой подход к формированию nanoиндустрии в России / Под ред. С. Б. Гальперина. – М.: Институт микроэкономики, 2008. – 298 с.
68. Котляров М. А. Влияние мер государственной поддержки на инвестиционную активность в России // Финансы и кредит. – 2009. – № 27. – С. 2–5.

69. Краева М. И. Инвестиционный менеджмент: Конспект лекций. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2009. – 137 с.
70. Круглая А. А. Современный лизинг в координатах финансового кризиса // Финансы и кредит. – 2009. – № 22. – С. 71–74.
71. Кузык Б. Н., Кушлин В. И., Яковец Ю. В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: Учебник. – М.: Экономика, 2008. – 575 с.
72. Львов Д. С. Миссия России. – М.: ГУУ, 2008. – 120 с.
73. Марголин А. М., Семенов С. А. Инвестиционный анализ: Учебное пособие. – М.: Изд-во РАГС, 2009. – 135 с.
74. Маркарьян Э. А., Герасименко Г.П. Инвестиционный анализ: Учебное пособие. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д.: Издательский центр «МарТ», 2008. – 96 с.
75. Мелкумов Я. С. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 248 с.
76. Мировой финансовый кризис. Что дальше? / М. Ершов. – М.: Экономика, 2011. – 295 с.
77. Морозова Т. В. Организационно-управленческие аспекты взаимодействия субъектов инновационно-инвестиционной деятельности // Инновационные технологии в экономике и управлении. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – № 1. – 291 с.
78. Мотовилова М. А. Кризис и строительные инвестиционные проекты: О пересмотре экономических обоснований инвестиционных проектов в условиях кризиса // Рос. предпринимательство. – 2009. – № 5, вып. 1. – С. 83–87.
79. Набиуллина Э. С. Приоритеты деятельности на 2008 г. и среднесрочную перспективу // Экономист. – М., 2008. – С. 9–12.
80. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. акад. РАН С. Ю. Глазьева и проф. В. В. Харитонова. – М.: Тривант, 2009. – 304 с.
81. Наука. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science/#>.
82. О государственном стратегическом планировании [Электронный ресурс]: проект Федерального закона № 143912-6 ред.,

принятая ГД ФС РФ в I чтении 21.11.2012. – Режим доступа: КонсультантПлюс.

83. О динамике саморазрушения мировой финансовой системы (сценарии и стратегии). Возможности адаптации и выбор стратегии для России: Сценарно-игровой доклад / Д. Митяев. – М.: Институт экономических стратегий, 2009. – 120 с.
84. Оптимизация региональной экономики / С. Байзаков. – М.: Наука, 1980. – 183 с.
85. Основные экономические и социальные показатели. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_01/IssWWW.exe/Stg/d12/1-0.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d12/1-0.htm).
86. Политика экономического роста в условиях глобального кризиса: доклад С. Ю. Глазьева – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.glazev.ru/>.
87. Промышленность России – 2012 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_48/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_48/Main.htm)
88. Рогова Е. М., Ткаченко Е. А. Управление реальными инвестициями: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Вернера Регена, 2007. – 256 с.
89. Романов Б. А. Алгоритм исследования реализации предприятиями инвестиционного производственного проекта. – М.: РИОР, ИНФРА-М, 2012. – 392 с.
90. Российский статистический ежегодник – 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/IssWWW.exe/Stg/d5/21-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d5/21-01.htm).
91. Россия. 2012: Стат. справочник. – М.: Росстат, 2012. – 59 с.
92. Россия. 2013: Стат. справочник. – М.: Росстат, 2013. – 62 с.
93. Россия в цифрах – 2012 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_11/IssWWW.exe/Stg/d1/01-02.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d1/01-02.htm).
94. Россия в цифрах – 2013 г. 26.1. Платежный баланс Российской Федерации основные агрегаты – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-01.htm)



95. Россия и страны мира – 2010 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b10\\_39/IssWWW.exe/Stg/06-02.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_39/IssWWW.exe/Stg/06-02.htm), [http://www.gks.ru/bgd/regl/B06\\_39/IssWWW.exe/Stg/06-02.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/B06_39/IssWWW.exe/Stg/06-02.htm).
96. Россия и страны мира – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_39/IssWWW.exe/Stg/06-04.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_39/IssWWW.exe/Stg/06-04.htm)
97. Рубченко М., Тальская М. Вовремя поддержать: Масштабная программа госинвестиций, анонсированная правительством, должна смягчить удар мирового кризиса по российской экономике // Эксперт. – 2009. – № 10 (март). – С. 56–59.
98. Румянцева С. Ю. Специфика смены парадигм длинноволновых технико-экономических колебаний // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика, 1998, вып. 2, с. 74–79.
99. Сергеев И. В., Веретенникова И. И. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 272 с.
100. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2012 гг. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2013/year/pril\\_year13.xls](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2013/year/pril_year13.xls)
101. Степень износа основных фондов на конец года всего. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/fund/>.
102. Смоляк С. А. Дисконтирование денежных потоков в задачах оценки эффективности инвестиционных проектов и стоимости имущества. – М.: Наука, 2006. – 324 с.
103. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2012 гг. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2013/year/pril\\_year13.xls](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2013/year/pril_year13.xls)
104. Срочная информация по актуальным вопросам. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d03/104.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/104.htm).
105. Торговля в России – 2013 г. Раздел 6. Внешняя торговля, таблица 6.9. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139916653609](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916653609)

106. Торговля в России – 2013 г. Раздел 6. Внешняя торговля, таблица 6.12 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139916653609](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916653609)
107. Труд и занятость в России. 2013, таблица 3.14. Динамика производительности труда по видам экономической деятельности. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139916801766](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766)
108. Тютюнник А., Машонская К. Кредитный кризис: Ошибки и последствия для инвестиционной сферы // Слияния и поглощения. – 2008. – № 9. – С. 18–20.
109. Улюкаев А. В. Проблемы государственной бюджетной политики: Науч.-практич. пособие. – М.: Дело, 2004. – 544 с.
110. Федеральная адресная инвестиционная программа. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://faip.economy.gov.ru/cgi/uis/faip.cgi/G1/ol/2006?br=all> и <http://faip.economy.gov.ru/cgi/uis/faip.cgi/G1/ol/2013?br=all>.
111. Фрейзер–Сэмпсон, Гай. Инвестиции в частные компании. – 2-е изд., доп. / Пер. с англ. С. Иванчука, М. Мацковской. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013. – 496 с.
112. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.
113. Шевченко И. В., Семин В. В. Проблемы совершенствования управления инвестиционными процессами на промышленных предприятиях в условиях глобального кризиса // Финансы и кредит. – 2009. – № 28. – С. 24–28.
114. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования / С. Глазьев, Д. Львов, Г. Фетисов. – М.: Наука, 1992. – 164 с.
115. Юнусов Л. А. Теория верификации прямых иностранных инвестиций в условиях экономического кризиса в России // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1. – С. 26–34.
116. Ясин Е. Г., Снеговая М. В. Тектонические сдвиги в мировой экономике: что скажет фактор культуры. – М.: Изд. дом

ГУВШЭ, 2009 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.hse.ru/org/persons/yasin/nautschnye\\_trudy](http://www.hse.ru/org/persons/yasin/nautschnye_trudy).

117. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://news.mail.ru/politics/13234265/?frommail=1>.

118. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/FcpList/View/2012>.

Научное издание

Фирсов Дмитрий Александрович

**РАЗВИТИЕ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ  
В РОССИИ:  
ПРОБЛЕМЫ, ИХ ПРИЧИНЫ,  
ПУТИ ФОРСИРОВАНИЯ РОСТА**

Подписано в печать 12.05.14. Формат 60×84 1/16.

Печ. л. 21,75. Тираж 500 экз. Заказ 138.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ