

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС И ПРОБЛЕМА РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ: НУЖНЫ НОВЫЕ ПОДХОДЫ

INVESTMENT PROCESS AND A PROBLEM OF RUSSIA'S REINDUSTRIALIZATION: SOME NEW APPROACHES ARE NEEDED

В данной статье рассмотрены два практикуемых подхода – к инвестиционному процессу в целом и к составу инвестиционного потенциала в частности. Насколько оба этих подхода адекватны для условий России? Предлагается иной, комплексно-экономический, подход, который заключается в том, что инвестиционный процесс должен обеспечиваться не только финансово, но и ресурсно. Остается только главный вопрос: как решать эти задачи? Какова при решении этих задач должна быть роль государства, чего мы ждем от нашего частного бизнеса, как могут быть распределены усилия между государственными компаниями и частным сектором, между крупным бизнесом и сектором малых и средних предприятий?

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционный потенциал, инвестиционный ресурс, экономическая политика, модернизация, реиндустриализация.

This article describes the two of practiced approaches – to the investment process as a whole and to the composition of the investment potential, in particular. As far as both of these approaches are adequate for the Russian conditions? It is offered a different, complex economic, approach, which consists of the fact that the investment process should be provided not only with finance, but also with resources. There remains the only main question: how to solve these problems? What is in the solution of these problems should be the role of the state, what we expect from our private business, how the efforts could be shared between the state-owned companies and the private sector, between the big business and the sector of small and medium-sized enterprises?

Keywords: investments, investment process, investment potential, investment resource, economic policy, modernization, reindustrialization.

Инвестиционный процесс представляет собой ключевое звено расширяющегося общественного воспроизводства, который фактически связывает между собой первый (производство) и последний (потребление) этапы общественного воспроизводства. Остальные этапы общественного воспроизводства – распределение и обмен – имеют дело уже с *произведенным* конечным продуктом. На этих этапах можно воздействовать только на размер долей в этом конечном продукте, которые присваиваются каждым собственни-

¹ Кандидат экономических наук, руководитель Центра фундаментальных и прикладных исследований Института налогового менеджмента и экономики недвижимости НИУ ВШЭ, доцент кафедры экономики и управления государственными доходами Налогового института РосНОУ.

ком факторов производства (капитала, труда и земли).

Копить и затем инвестировать могут лишь те, кто получает готового продукта больше, чем потребляет. В развитых странах доля в ВВП работников, получателей заработной платы, составляет до 70 и более процентов, и государство гарантирует им, что их возможные накопления не упадут в их реальной стоимости, отсюда и значительный удельный вес сбережений населения в общей сумме инвестиционных ресурсов общества. В РФ, если исключить заработки наиболее обеспеченного слоя населения, доля работников в распределяемом ВВП примерно в два раза ниже, поэтому основная масса населения проедает всё, что зарабатывает, и потому его участие в финансировании инвестиций через

банковские вклады и приобретение ценных бумаг просто мизерно.

При рассмотрении структуры использования конечного продукта становится очевидно, что если общество потребляет всё, что оно произвело, то очередной, новый, цикл производства начнется уже в сокращенных масштабах. И так – до его полного прекращения. В истории такие ситуации уже случались.

Однако если в производстве задействованы значительные массы основного капитала, средств производства, то для компенсации их износа и замены новыми производственными мощностями часть производственного продукта общество должно откладывать – в денежной или натуральной форме. Если этих отложенных ресурсов достаточно для восполнения износа используемых средств производства, то процесс производства будет продолжаться нормально и безостановочно, но – в режиме простого воспроизводства, в прежних объемах, без всякого прироста в объеме конечного продукта. При условии, что численность населения в данной стране остается неизменной, при простом воспроизводстве остается неизменным и уровень благосостояния народа. Если в других странах имеет место рост производства, то для данной страны оказывается, что ее доля в мировом ВВП падает, а ее население – относительно беднеет.

Совершенно ясно, что такой сценарий не приветствуется многими государствами, поэтому все страны стараются поддерживать *режим расширенного воспроизводства*, для которого необходимы определенные объемы инвестиционных ресурсов, которые, в своей совокупности, составляют *инвестиционный потенциал* данной страны.

Количественно состав инвестиционного потенциала всякой страны определяется как *непотребляемая* доля ее ВВП. Качественно эта доля может выражаться либо в конкретных объемах вновь произведенных средств производства (комплексная модель народного хозяйства), либо в соответствующих объемах конечного продукта, но не потребляемого в данной стране, а предназначенного для обмена на необходимые средства производства, изготавливаемые в другой стране (внешнеторговозависимая модель народного хозяйства). В межстрановом торговом обороте это имеет место, как правило, в форме продажи части конечного продукта за деньги и в расходовании затем полученных денежных средств на цели приобретения новых средств производства [6].

Однако эти различия в представлении количественного и качественного состава инвести-

ционного потенциала на практике часто игнорируются, и обычно требования в обеспечении инвестиционного процесса приводят к необходимости поиска денег, финансовых ресурсов. Отсюда можно выделить два практикуемых подхода – к инвестиционному процессу в целом и к составу инвестиционного потенциала в частности.

Первый – это *финансовый* подход. В соответствии с ним считается, что для обеспечения инвестиционного процесса нужны только деньги, финансовые ресурсы. И потому главная задача обеспечения инвестиционного процесса – это поиск денег. Поиск денег разными путями: поощрением денежных накоплений населения, привлечением иностранного капитала, размещением облигационных займов внутри страны и за рубежом, наращиванием массы «ликвидности» в национальной экономике и т.д.

Многие ученые считают, что если есть деньги, то инвестиционный процесс страны сам по себе будет развиваться. Но здесь необходимо отметить, что на самом деле в реальной действительности мы видим, что такой прямой связи часто не существует. Испания в свое время по наличию денег (в связи с вывозом золота и серебра из своих американских колоний) была богатейшей страной мира, однако деньги не могли быть применены для производственных целей из-за отсталости экономической системы страны, и в конечном счете они все были растрачены – и Испания превратилась в беднейшую страну Европы [3].

В России также можно наблюдать схожую картину, когда есть деньги и есть спрос, но они не идут в реальное производство. Причин тому несколько.

В одном случае нет необходимых рабочих и инженерных кадров, в другом – нет возможности приобрести достаточно эффективные технологии, в-третьих, нет необходимой инфраструктуры (дорог, надежного энергоснабжения и др.), в-четвертых, велика опасность демпинга со стороны иностранных производителей и т.д.

Второй подход – *фискальный*. Он основывается на том представлении, что государство должно стимулировать частные инвестиции и что лучшим способом для этого является предоставление разного рода налоговых льгот и стимулов. И, действительно, в тех странах, в которых государство долговременно и последовательно проводит политику налогового стимулирования инвестиций в развитие производительного сектора экономики, экономическое развитие реально ускоряется. Но здесь есть два условия.

Первое – чтобы налоговые льготы были реально ощутимы для бизнеса и инвесторов, налоговые ставки должны быть достаточно высоки. Но при высоких налоговых ставках должен быть и адекватно высок уровень налогового контроля. Иначе налогоплательщики будут искать различные возможности обхода налоговых законов, и тогда любые льготы потеряют для них всякую привлекательность: если можно совсем не платить налогов, то об использовании налоговых льгот можно и вовсе не думать.

Второе условие – чтобы налогоплательщики пользовались налоговыми льготами именно для наращивания своих инвестиций в реальном секторе экономики. А для этого нужно тщательно продумывать состав предоставляемых налоговых льгот и также осуществлять реальный контроль за инвестиционной деятельностью налогоплательщиков, и это – совсем не простые задачи. К примеру, у нас в России налоговые льготы имеют нефтяные компании, но они вкладывают свои свободные финансовые ресурсы не в разведку новых месторождений в России, а в приобретение сетей бензоколонок за рубежом. Газпром также получает налоговые льготы, но тратит свои «излишние» ресурсы на приобретение медиахолдингов и на финансирование футбольных клубов в России и в других странах.

Исходя из вышесказанного видно, что оба этих способа не совсем подходят для условий России. Поэтому предлагается иной, *комплексно-экономический*, подход, который заключается в том, что инвестиционный процесс должен обеспечиваться не только финансово, но и ресурсно.

Совершенно точно можно утверждать, что деньги у нас есть: это и накопления населения, и финансовые ресурсы предприятий, и государственные валютные резервы, и хранящиеся за рубежом денежные активы олигархов. Остается проблема неденежных ресурсов. Сырья у нас – сверхдостаточно, есть и значительные трудовые ресурсы. Чего реально не хватает, так это новых технологий и производственных мощностей, способных производить станки и оборудование для вновь создаваемых предприятий.

О новых современных «высоких технологиях» мы скажем ниже. Но насчет нехватки производственных мощностей – мы же сами уничтожали и продолжаем уничтожать свою тяжелую и машиностроительную промышленность. Аргументы продолжения этой политики таковы: советские предприятия были совсем отсталыми, слишком громоздкими, и они просто не «вписывались» в рынок.

Предприятия, способные производить космическую технику, современные истребители, атомные подводные лодки не могут быть отсталыми. Да, они велики по размерам, но для этого предполагалось развернуть их на массовое производство гражданской продукции.

Но почему-то это удалось в США, где была поставлена задача добиться того, чтобы во всех крупных компаниях ВПК доля военных заказов была снижена до 20% – и именно за счет расширения выпуска гражданской продукции до показателя в 80 и более процентов. Мы выбрали более простой путь: вместо конверсии – просто закрывать предприятия, которые нельзя полностью загрузить военными заказами. И сейчас государственного гражданского промышленного сектора просто не существует. Значит, встает задача развивать реиндустриализацию страны усилиями, в основном, частного сектора.

И, отметим, для постановки всех этих задач наши власти уже действительно «дозрели», на уровне лозунгов цели экономического, промышленного возрождения России уже почти общеприняты – забыли и об «экономике услуг», и об идее «великой энергетической державы» (держимся пока за Сколково и нанотехнологии).

Остается только главный вопрос, как решать эти задачи? Какова при решении этих задач должна быть роль государства, чего мы ждем от нашего частного бизнеса, как могут быть распределены усилия между государственными компаниями и частным сектором, между крупным бизнесом и сектором малых и средних предприятий?

Но о реальных, действенных решениях пока так и не слышно. По уже приевшемуся трафарету ведутся разговоры о привлечении иностранных инвесторов, о том, что государство должно давать деньги «на развитие», о необходимости снижения банковских ставок кредитования (хотя сами банкиры постоянно говорят, что они готовы давать деньги – но не видят стоящих проектов!) и т.д. А теперь – уже и о преодолении барьера санкций.

И вновь – масса обещаний, призывов, приглашений давать советы правительству, как «слезть с нефтяной иглы», как выйти на положительные темпы роста ВВП, как увеличить внутренний спрос при устойчивой тенденции падения реальных доходов населения и т.д.

А в экономическом блоке правительства уже зреет идея разработки очередной Стратегии-2030 при приближении к дате истечения срока действия прежней Стратегии-2020, о судьбе которой нам, видимо, уже ничего не скажут.

Действительно, стратегий и программ написано уже много, среди них есть и очень хорошие. Единственный и общий для всех этих документов недостаток заключается в том, что они не выполняются. Нет причин полагать, что такая же участь не ждет и любую новую Стратегию.

И проблема в том, что так и не решен главный вопрос о том, кто будет исполнять предусмотренную этой новой Стратегией программу реиндустриализации России.

Как очевидно, есть только два возможных «игрока» на этом поле: государство и частный капитал.

Государство может, конечно, эффективно (при наличии надлежащей системы контроля) строить Днепрогэсы и разрабатывать и производить ракетно-ядерное оружие и многое другое. Но в отношении текстильных изделий и т.д. – есть большие сомнения [5].

Поэтому государственных сил на всё недостаточно.

Остается только один возможный игрок – частный капитал. Если говорить о реиндустриализации всерьез, то это – создание заново даже не десятков, а сотен тысяч производственных (промышленных) предприятий (малых и средних – вместо 30–50 тысяч уничтоженных крупных предприятий).

Но эта масса не может быть создана отдельными толчками, стимулами и даже приказами. Для того чтобы собственники частных капиталов взялись за решение этой задачи, им нужны определенные условия.

Чтобы ответить на вопрос, какие условия необходимы, не нужно проводить каких-то особых исследований или приглашать иностранных экспертов. Необходимо провести опрос собственников *малых* капиталов (на уровне 50 тыс. долл. – многие имеют такие суммы, это просто стоимость хорошей иномарки) и собственников *средних* капиталов (на уровне 1 млн долл.): при каких условиях они решатся вложить свой капитал в создание нового производственного предприятия в РФ.

Однако, не проводя такого опроса, можно предположить и выделить основные условия, необходимые для того, чтобы население вложило свои средства в производство, ориентируясь на то, чего требуют и что получают собственники аналогичных капиталов, например в Китае, Вьетнаме, Мексике, Малайзии и в других успешно развивающихся странах.

Это, во-первых, – нулевая инфляция и стабильность курса национальной валюты по отно-

шению к ведущим иностранным валютам (доллар, евро, фунт, иена, франк). Как мы знаем, это условие обеспечивалось в Германии, Японии и сейчас обеспечивается в Китае и во Вьетнаме. И решить эту задачу легко.

Для того чтобы понять, насколько важным является это условие, приведем некоторые цифры. Рублевые накопления населения и бизнеса составляют сейчас сумму, будем считать, 30 трлн рублей. Примерно такую же сумму – в эквиваленте – составляют инвалютные «резервы» государства, компаний государственного сектора и наших олигархов.

Два года назад наши денежные регуляторы опустили обменный курс рубля в два раза. В результате население и бизнес потеряли половину своих накоплений – вместо одного триллиона долларов они сейчас имеют эквивалент 0,5 трлн долларов. Общий убыток, фактически, – уменьшение их инвестиционного потенциала – составляет весомые 500 млрд долларов.

Правительство и олигархи, напротив, выиграли, если считать в рублевом эквиваленте, примерно такую же сумму. Примерно – потому что нельзя ожидать, что они одновременно переведут все свои накопления в рублевую массу. Однако бесспорно то, что реальное налоговое бремя для олигархов (которые платят налоги в России в рублях) уменьшилось ровно в два раза. А чиновникам, опираясь на свои внезапно «подорожавшие» валютные резервы, стало намного легче решать свои бюджетные проблемы.

Остальная сумма из «выигранных» 500 млрд долл. приходится на покупателей российских товаров. И не только российских. Так, сразу после обрушения курса рубля в РФ устремились массы китайцев – с целью приобретения китайских товаров, которые вдруг стали значительно дешевле, чем у них на родине.

Некоторые эксперты замечают: и правильно, что наши товары для иностранных покупателей стали дешевле. Это, якобы, стимулирует рост нашего экспорта.

Однако же всё дело в том, что в России уже почти не осталось производителей товаров на экспорт, которые могли бы воспользоваться такой благоприятной ситуацией. А экспорт сырья у нас таков, каков он есть. Колебаниями курса рубля он не регулируется, производители (фактически – добытчики) сырья экспортируют его в достигнутых объемах, не реагируя даже на резкие спады мировых цен на продукты их экспорта.

А что такое экспорт сырья – если рассматривать его с точки зрения поддержания инвестиционного процесса? Для пояснения сути вопроса приведем пример мебельной фабрики. Так, оказалось, что у этой фабрики на складе скопились значительные запасы дерева, пиломатериалов. Большие запасы, способные обеспечить работу этой фабрики на несколько лет.

В данной ситуации руководство этой фабрики не принимает мер по улучшению хранения этих запасов, не развивает производства полуфабрикатов для новых партнеров фабрики и даже не ищет новых заказов, чтобы резко увеличить производство конечной продукции.

«Эффективный» менеджмент фабрики решает, что все силы необходимо сосредоточить на ускоренной продаже складских запасов, простаивающие производственные линии – продать. А рабочих, которые не захотят переквалифицироваться в грузчиков, надо просто уволить. И «рентабельность» работы фабрики тут же резко возрастает: выручка растет, производственные затраты снижаются – есть все основания для щедрого премирования особо отличившихся руководителей. О последствиях, конечно же, руководство и не задумывается, для них важно лишь то, что сейчас они получают решающее тактическое преимущество на рынке и имеют резкий рост финансовых результатов.

К сожалению, такая идеология не поддается разумному пониманию, однако приветствуется и продолжает внедряться.

Резюмируя, можно сказать, что из всех возможных моделей использования нашего инвестиционного потенциала – *экономной модели, затратной модели, растратной модели* – мы всё время балансируем где-то между «затратной» и «растратной» моделями, но никак не хотим сдвинуться в сторону «экономной» модели.

У нас, наконец, заговорили о модернизации. При этом, как уже принято, представители правительства начинают опять с того, что для запуска процесса реиндустриализации России надо, прежде всего, найти финансовые ресурсы.

И тут же, одновременно, изымают у наших потенциальных инвесторов полтриллиона долларов. Естественно, в такой ситуации население находится в подвешенном состоянии, с непониманием того, в какой валюте хранить свои сбережения, а главное, где?

Следующее – второе – условие. Это – снижение реальной налоговой нагрузки на производственный бизнес минимум в два раза. Не-

обходимо снизить все налоги на бизнес: против нынешних 40–50% в расчете на произведенный валовой продукт до 20–15% (что примерно соответствует показателю ставки налогов в 5–7% от валовой выручки предприятия); и на труд: против нынешних 60–70% до не более, чем 30% (в странах ЕС этот показатель в среднем составляет 42–44%) [8].

Третье условие – нулификация всякого внешнеторгового (таможенного и валютного) регулирования производительной (промышленной) деятельности. Конкретно это означает, что всякому промышленному предприятию, чтобы получить какой-то материал, компонент или узел, надо просто заключить контракт с его производителем (в любой стране мира) и сделать заказ на доставку необходимого транспортной компании. То же самое – и с поставками своей продукции в любую страну мира. Это три главных условия, которые могут составить нашу новую экономическую политику (НЭП). Конечно, к ним можно добавить и улучшение работы судов, и облегчение доступа к государственным заказам, и упрощение получения земельных участков для ведения бизнеса и многое другое, но эти три условия – главные, ключевые и необходимые.

Как видится нам, с этих трех условий и необходимо начинать любую, ориентированную на результат, экономическую Стратегию России. Естественно, власти нужно четко понимать необходимость этих трех условий (что, конечно, не означает, что все они будут выполнены в один день), тогда можно будет говорить и обо всем остальном.

И еще одно уточнение тактического характера. В свое время А. Морита, основатель компании «Сони», имел встречи с руководителями Китая (Дэн Сяопин) и СССР (Горбачев). И он и тому и другому дал один и тот же совет: начните с развития простых ТРУДОЕМКИХ производств. А надо сказать, что тогда и китайцы – как и мы – тоже увлекались приобретением самых новейших технологий и самых «продвинутых» производственных линий. И китайцы послушались совета мудрого японца, а мы, к сожалению, нет.

Литература

1. Российская Федерация. Налоговый кодекс РФ (НК РФ), 2015.
2. Бергстен Ф. Китай: что следует знать о сверхдержаве. – М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2007. – 256 с.

3. Браун Л. Мир на грани. Как предотвратить экологический и экономический коллапс. – М. : АСТ-Пресс, 2013. – 208 с.
4. Дискин И. Кризис... и все же модернизация. – М. : Европа, 2009. – 264 с.
5. Махатхир Мохаммад. Путь вперед. – М. : АСТ, 2009.
6. Морита Акио. Сделано в Японии. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 256 с.
7. Райх М. Глобальный кризис. – М. : Претекст, 2010. – 404 с.
8. Сулейманов М.Д. Иностранные инвестиции и интересы экономики России : монография. – М. : МНИ, 2014. – 132 с.
9. Хизрич Р. Предпринимательство / пер. с англ. – Выпуски 1–5. – М. : Прогресс-Универс, 1991.
10. Ronstadt, Robert C. Entrepreneurship. – Dover, MA : Lord Publishing Co., 1984. – P. 28.