

Концентрация капитала и технологическая модернизация российской экономики

Сложившийся в России за период право-либеральных реформ капитализм, основу которого составляют, связанные с государством крупные сырьевые монополии, пока демонстрирует себя только с худшей стороны, особенно, если анализировать его влияние на процессы технологического обновления национальных производительных сил страны. Вместе с тем, на Западе и в США именно капитализм крупных монополий с их фантастическими доходами стал основой для возникновения феномена новой экономики, которому мировые державы обязаны своим сегодняшним лидирующим положением.

В этой связи просматривается определенная двусмысленность в окончательной оценке степени позитивности или негативности той роли, которую *мог бы* сыграть в технологическом развитии России механизм правого государства, позволяющий концентрировать крупные капиталы в руках немногих корпораций, а также в руках самого государства, исторически продолжающего выступать в роли «верховного» капиталиста.

Это одно из противоречий современной России, требующее своего осмысления и как можно более быстрого решения, - но не в духе прямого «демонтажа» системы, а посредством более тонко выстроенной *корректировки* сложившейся в России формы правого государства.

1. Концентрация капитала и новая экономика

Одна из главных задач современной российской экономики – формирование субъекта технологической модернизации, каковым могут явиться такие институциональные агенты, которые готовы к осуществлению организационной и финансовой поддержки инновационных проектов национального масштаба и, одновременно, располагающих достаточным для этого финансовым ресурсом. Поставленная задача теоретически является неразрешимой в экономике «мелких лавочников» с низкой концентрацией капитала, в которой отсутствуют корпорации, получающие сверхдоходы, благодаря, как правило, своему исключительному положению на рынке.

С точки зрения инновационного развития экономики крайне важно наличие в ней достаточного количества корпораций монополистического типа. Как заметил однажды Йозеф Шумпетер, «парадоксом является то, что народное хозяйство именно в самом совершенном своём состоянии (*состоянии совершенной конкуренции – В.К.*) должно было бы функционировать, не принося никакой прибыли», что фактически и означает отсутствие у «совершенных» экономических агентов достаточных средств для финансирования крупномасштабных технологических проектов.¹ Более подходящей является экономика с центрами высокой концентрацией капитала - мощными монополистическими корпорациями, которые, однако, не избавлены полностью от необходимости конкурировать.

Действительно, именно на олигополистических рынках возникает феномен неценовой конкуренции, которая предполагает соревнование между корпорациями за счёт качества или уникальности своей продукции. Уникальность продукта, достигаемая посредством инновации (обычно требующей серьёзных финансовых вливаний в НИОКР, которые любая олигополия может себе позволить, благодаря высокой норме прибыли)

Владимир Владимирович Карачаровский, кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-экономических систем и социальной политики Государственного университета – Высшей школы экономики, консультант издания о высоких технологиях CNews информационно-аналитического агентства РосБизнесКонсалтинг.

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С.93-94.

дает возможность создать дополнительное преимущество - *временную монополию*, которая получает сверхдоход на исключительности своего продукта, до тех пор, пока новшество не будет скопировано или превзойдено конкурентами, потеряв свойство своей уникальности. Это стремление олигополий к стопроцентному захвату рынка за счет нововведений сформировало институциональную основу современной экономики знаний, когда *идея* мгновенно находит ресурсы для своего воплощения в новом продукте или услуге. Интересные и весьма убедительные рассуждения на этот счёт принадлежат российскому экономисту В.Н.Костюку. Именно наличие в ведущих индустриальных странах крупного производства с высокой нормой прибыли «при сохранении определенного уровня конкуренции, позволили экономике и обществу в целом систематически аккумулировать достижения научно-технического прогресса», итогом чего стало возникновение экономики инновационных потоков – новой экономики.²

Похожим явлением – концентрацией практически всех ресурсов экономики в руках государства, выступающего в качестве «верховного» и единовластного предпринимателя - можно объяснить и успехи СССР в стремительных темпах индустриализации и интенсивном освоении высоких технологий, хотя это и происходило в узколокализованном сегменте военно-ориентированных отраслей, что объясняется специфическими целями, который ставил перед собой «верховный» монополист в лице Политбюро ЦК КПСС. Сути, однако, это не меняет – концентрация значительных экономических ресурсов в немногочисленном количестве центров прибыли создает первичные основы для того, что сегодня мы называем экономикой инноваций.³ Именно благодаря государственно-монополистическому способу производства, СССР имел возможность на фоне довольно скромного достатка своего населения, запускать фантастические по замыслу и объемам финансирования проекты в науке и промышленности.

Итак, когда речь идёт о необходимости осуществления технологического рывка, создании ударного потока масштабных инновационных проектов, то обычно оказывается недостаточно того объёма ресурсов, которым располагают рядовые экономические агенты. Экономический механизм правого государства с центрами высокой концентрации капиталов оказывается здесь крайне полезным.

Исторически в России государство традиционно выступало в качестве центра концентрации основных ресурсов и субъекта системообразующих инноваций. Однако в последнее десятилетие XX века, в рамках политики либерализации, в России был целенаправленно создан альтернативный государству институциональный агент, который, гипотетически, мог бы более эффективно выполнять функцию катализатора экономического развития, нежели государство, чьё вмешательство в экономику принято считать большей частью неэффективным. В качестве *теоретически подходящего для этих целей* институционального агента стало связанное с властью крупное предпринимательство, искусственно созданное «сверху» и основанное, главным образом, на доходах рентного происхождения.⁴

² Костюк В. Н. Теория эволюции и социоэкономические процессы. М.: УРСС, 2001. С.72-75.

³ В СССР фактически существовала монополия на стратегические «инвестиционные решения», принадлежащая Политбюро ЦК КПСС. Но этот тоталитарный центр, в котором сосредотачивались огромные финансовые ресурсы, находился вне конкуренции только внутри страны, будучи, однако, вынужденным конкурировать с промышленными корпорациями «империалистических держав», приобретая, тем самым, определённые черты олигополии, решающей задачу поддержания военно-технологического паритета на мировой арене. Гражданские сектора экономики СССР были почти всецело анти-инновационными, но в сфере военных технологий СССР удалось достичь мирового уровня конкурентоспособности, дотянуться до которого многие страны не могут и сейчас, спустя 15 лет после разрушения советской империи. Советский ВПК был анклавом настоящей инновационной экономики, но построенной в ограниченном комплексе отраслей со специфическими целями развития.

⁴ Подробнее о генезисе российской рентополучающей бизнес-элиты см., напр.: Шкаратан О.И. Российский порядок: вектор перемен. М.: Вита Пресс, 2004; Крыштановская О.В. Трансформация

Сверхдоходы сырьевых монополий и сверхдоходы государственного бюджета составляют в современной России два основных центра концентрации значительных финансовых ресурсов, перераспределение которых на нужды технологической модернизации сделали бы её действительно реалистичной, быть может, впервые за всю 15-летнюю историю новой России. С учётом того, что базовыми условиям повышения конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий является их технологическое перевооружение и глубокая организационная перестройка, т.е. проекты, требующие значительных финансовых затрат и политической воли, государство и олигархия на сегодняшний день являются единственными *потенциальными* субъектами технологической модернизации.

В качестве критериев эффективности механизма правого государства в лице составляющих его основу институциональных агентов целесообразно выделить как минимум две позиции. Первым критерием, которому должно удовлетворять существующее распределение прав собственности, безусловно следует считать продвигаемый сторонниками леводемократической реформационной альтернативы императив о первостепенности задачи восстановления и развития национальных производительных сил и, в частности, «радикальное изменение характера потребления производимого в стране национального (народохозяйственного) дохода: максимально возможное сокращение его непроизводительного (непосредственно не связанного с нуждами развития общественного производства) потребления и соответствующее увеличение потребления производительного».⁵

При этом с нашей точки зрения, это не проблема самого по себе существования в стране центров концентрации крупного капитала, а вопрос о ценностной системе бизнес-элиты, о степени её ориентированности на узкоклассовые, либо национальные интересы. Не лишним будет отметить, что концентрация крупного частного капитала рентного происхождения в руках национально-ориентированной, патриотически настроенной элиты, являлась бы инструментом более эффективным, нежели ре-национализация и передача этой собственности государству, которое, независимо от чистоты изначальных замыслов, всегда оказывается малоэффективным из-за обычно деструктивного бюрократического аппарата, никогда не являвшегося носителем идей и миссий верховной власти.

Если критерий содействия развитию национальных производительных сил является универсальным и вневременным, то второй критерий – учитывает ситуационную специфику положения современной России в мировой экономике. Он конкретизирует объект целенаправленного форсированного развития, в качестве которого должен выступать высокотехнологичный сектор экономики и (что принципиально, но сегодня, увы, игнорируется) не только собственно его инновационная часть, но и промышленная составляющая. Если приоритеты содействия инновационной деятельности сегодня хотя бы декларативно выстроены, то интересы предприятий, основная функция которых состоит в промышленном освоении инноваций и серийном производстве, – не звучат даже на уровне деклараций.

Действительно, в новой экономике промышленное производство имеет убывающее значение, а экономическое лидерство определяется способностью экономики создавать инновационные потоки. Однако в России ситуация имеет одну очень важную специфическую черту - культивирование в общественном сознании приоритетности и престижности инновационной деятельности оказывается неадекватным уровню развития промышленности. У нас нет своих ТНК, разрушены заводы, и мы не допущены к иностранным ТНК. Поэтому инновационная часть экономики в России не может опереться на

российской элиты (1981 – 2003 гг.). Диссертация на соискание ученой степени доктора социологических наук. М.: ИС РАН, 2004.

⁵ Резников Л., Мелентьев А. К обоснованию леводемократической реформационной альтернативы // Российский экономический журнал. 2004. №7. С.25-26.

готовую к тиражированию инноваций промышленность – ни свою, ни, увы, иностранную - и при подобной расстановке приоритетов работает «вхолостую». Подобная инверсия приоритетов приводит к не менее серьезным перекосам в экономике, чем в советское время ее милитаризация. В результате современная Россия представляет собой довольно странный исторический субъект, пытающийся играть по правилам новой экономики, имея не заверченный предыдущий технологический уклад, основой которого является мощная серийная промышленность.

В таких условиях доминирование инновационных фирм в экономике не будет приводить ни к насыщению внутреннего потребительского рынка отечественными высокотехнологичными товарами, ни, тем более, к появлению этих товаров на мировом рынке. Не даром единственной, за исключением вооружений и военной техники, статьёй российского высокотехнологичного экспорта является программное обеспечение – продукция, не нуждающаяся в промышленном производстве. Что же касается отечественных технологических новаций, требующих промышленного освоения, то они возвращаются в страну как результат освоения наших идей иностранной промышленностью, т.е. как импортный товар.

Таким образом, наращивая инновационный потенциал национальной экономики и допуская деградацию производственного потенциала, мы становимся своеобразным дешёвым высокотехнологичным донором мировой экономики, при этом, не превращая собственную экономику в высокотехнологичную. Поэтому в качестве второго критерия эффективности центров концентрации крупного капитала, должен стать принцип инвестиционной равноприоритетности инновационной и промышленной составляющих.

2. Концентрация капитала и инвестиционные потоки в России

За последние 5-7 лет так называемой стабилизации сформировался «естественный» инвестиционный тренд. Можно говорить о некоей устоявшейся доле, которую государство и крупный капитал готовы ежегодно отдавать из своих доходов на развитие отечественных высоких технологий. Среднегодовой прирост физического объема инвестиций в промышленность за последние 5 лет составляет 9,5%. Сегодня уровень объема инвестиций в основной капитал промышленности составляет только 28-30% от уровня 1990 года. Если это та доля, которую новое государство и новые собственники готовы отдавать из своих свободных средств на технологическое развитие страны, то для восстановления только советского уровня инвестиций в ключевые отрасли промышленности (скажем, уровень СССР 1990 года) потребуется около 15 лет. С учетом скорости развития технологий – это очень долго. При этом не надо думать, что рост цен на энергоносители постепенно оживит экономику. Дорогая нефть на сегодняшний день уже не новое явление для России. Уже в конце 1998 года мировые цены на нефть взлетели в 3 раза, превысив планку в 30 долларов за баррель. С тех пор падения цены не было, а результат всё тот же.

Другой опасной чертой инвестиционных тенденций современной России является нарастающий «маркетинговый перекося» в затратах на технологические инновации (см. рис. 1).

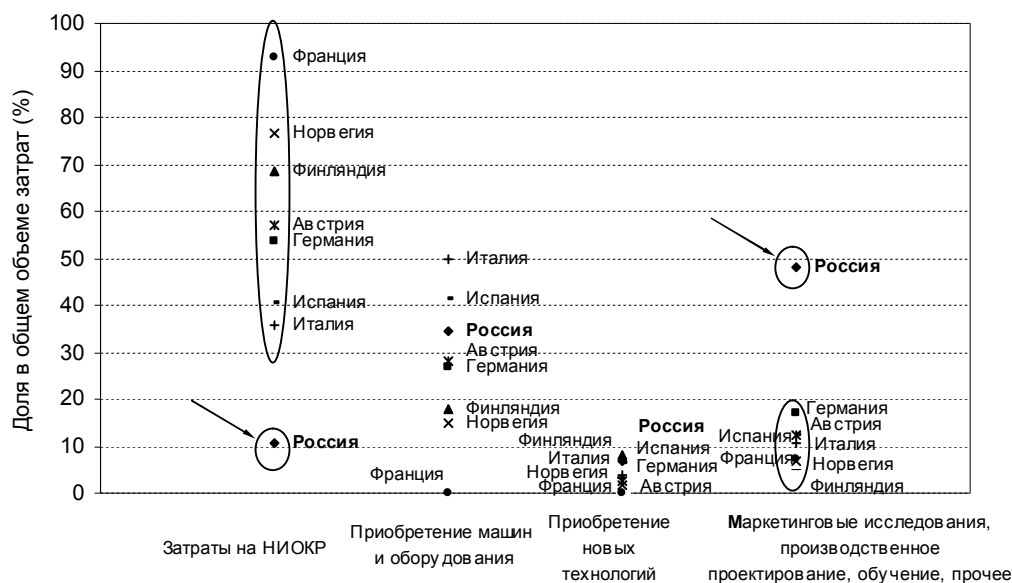


Рис. 1. Структура затрат на технологические инновации в промышленности по видам инновационной деятельности.⁶

Россия находится на одном уровне с европейскими странами по уровню ввоза новых технологий, машин и оборудования. По способности потреблять мы вровень с Западом, а вот по способности производить – по-прежнему далеко в хвосте. Собственные производительные силы практически не развиваются – на НИОКР в России инвестируется лишь 10% всего объема инвестиций, тогда как в Германии - более 50%, Финляндии - около 70%, Франции - более 90% всех инвестиций на инновации. Обратная же ситуация с инвестициями организационно-маркетингового характера – их доля в среднем в 2,5-3 раза выше чем в Европе. Неужели нельзя отделить высокотехнологичный потенциал от способности потреблять и перераспределять на рынке созданное другими?

Это указывает на очевидные перекосы в экономике - акцент не на создании новых технологий, но на их продвижение на рынок и потребление. Подобный перекося в известной мере представляет собой обратную ситуацию по отношению к СССР, в котором акцент, напротив, делался в основном на производстве, а маркетингу и организационным технологиям внимание почти не уделялось. Но в новой экономике «маркетинговый перекося» не менее опасен, чем в советское время перекося производственный.

Весьма показательным, на наш взгляд, следующее представление цифр по государственным и частным инвестициям в высокотехнологичный сектор экономики (см. табл. 1).

⁶ Рассчитано по: Россия и страны мира. М.: Росстат, 2004.

Таблица 1

**Государственные и частные инвестиции в высокотехнологичные сектора
русской промышленности**

Научно-техническая промышленность ¹	Производство машин и оборудования	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	Производство транспортных средств и оборудования	В целом по машиностроению
Отношение государственных инвестиций в основной капитал предприятий... к профициту консолидированного бюджета, % ²	0,04	0,04	0,06	0,14
к объему стабилизационного фонда, % ³	0,06	0,05	0,08	0,19
Отношение общего объема частных инвестиций ⁴ в основной капитал предприятий к прибыли крупнейших отечественных сырьевых компаний, % ⁵				
к прибыли ОАО «Газпром»	2,4	2,0	3,0	7,4
к прибыли ОАО «Сургутнефтегаз»	4,2	3,6	5,4	13,2
к прибыли ОАО «Лукойл»	7,3	6,2	9,3	22,8
к прибыли ОАО «ГМК «Норильский никель»	8,3	7,1	10,7	26,1

Примечания:

¹ В соответствии с общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД)

² По данным Росстат за 2005 г.

³ По данным Министерства финансов РФ на 1 января 2006 г.

⁴ Без учёта инвестиций из собственных средств предприятий

⁵ По данным СКРИН о прибылях ведущих российских компаний в 2005 г. / www.skrin.ru

Весьма красочную картину дает сравнение объема государственных и частных инвестиций с показателями, определяющими свободные средства государства и частных корпораций. Свободными средствами государства являются профицит консолидированного бюджета и стабилизационный фонд, объем которого, по данным Министерства финансов РФ, составлял 2,067 трлн. руб. на 1 июля 2006 года. Свободные средства сырьевых монополий – их прибыль, объем средств, остающийся в распоряжении компаний уже после того, как покрыты все издержки, в том числе заплачен налог на использование месторождений. Вывод довольно яркий. Объем государственных инвестиций в наукоёмкое машиностроение к профициту бюджета составляет порядка 0,14%, к стабфонду – около 0,19%. А доля инвестиций идущих по конкретным направлениям экономической деятельности и вовсе исчисляется сотыми долями процента – например, в электронное машиностроение порядка 0,04% и 0,05% соответственно (см. табл. 1).

Несколько большие цифры получаются, если соотнести общий объем частных инвестиций с прибылями ведущих российских сырьевых компаний. Например, все частные инвестиции в отечественное машиностроение составляют около 7% от прибыли Газпрома,

13% от прибыли Сургутнефтегаза, 23% от прибыли Лукойла. Инвестиции в наиболее наукоёмкие направления экономической деятельности ещё ниже – например, объём частных инвестиций во всё отечественное электронное машиностроение составляет порядка 2% от прибыли Газпрома, 3,5% от прибыли Сургутнефтегаза, 6% от прибыли Лукойла, 7% от прибыли Норникеля и т.д.⁷ Конечно, эти цифры не такие уж маленькие, ведь всё-таки высокотехнологичный сектор – это далеко не вся экономика и расходы на него не могут составлять 100%, а сырьевым компаниям нужно что-то инвестировать и в собственное развитие. Однако, если вдуматься, мы сопоставляем с прибылями *единичных* корпораций инвестиции в *целую отрасль* экономики.

Более того, в этих цифрах ещё не учтена технологическая структура инвестиций, согласно которой более 70% капитальных средств идут на строительно-монтажные работы, приобретение жилых и нежилых зданий и сооружений. При этом собственно на приобретение технологий, машин и оборудования – т.е. на то, что непосредственно связано с технологической модернизацией производств – отводится менее 30% всех средств. Так что цифры, приведённые выше, должны быть занижены ещё, как минимум, в 3 раза.

Итак, за 15 лет преобразований мы получили ситуацию во многом обратную СССР – в советское время только на военные технологии уходило больше четверти ВВП⁸, теперь же на всё наукоёмкое производство уходят жалкие доли процента, и даже не от бюджета страны, а от его профицита, не от выручки монополий, а от их чистой прибыли.

Вряд ли в какой-либо ещё стране мира существует такое соотношение между прибылями ведущих корпораций и инвестиций в ключевые отрасли постиндустриальной экономики. Вряд ли какая-либо ещё страна позволяет себе жить с профицитом бюджета, когда ключевые отрасли её экономики стремительно деградируют. Ведь те же США с их высокотехнологичными ТНК, небезуспешно эксплуатирующими весь остальной мир и, можно сказать, просто купающимися в роскоши, тем не менее, не позволяют себе профицит бюджета. Экономика США – дефицитная. Напр., дефицит федерального бюджета США в 2005 году был запланирован с дефицитом порядка \$300 млрд., в 2004 году расходы бюджета превышали его доходы на \$412 млрд.

На этом фоне очень странно, если не сказать страшно, выглядят данные о расходах федерального бюджета РФ на науку и федеральные целевые программы, направленные на модернизацию ключевых секторов экономики. Инвестиционное поведение государства выглядит следующим образом (см. табл. 2).

⁷ Здесь мы не стали приводить данные о прибылях прочих российских сырьевых компаний (ТНК, Роснефть и проч.). Картина представляется нам ясной и без этого.

⁸ Доля военных расходов СССР, по подсчетам экономиста И.Бирмана, составляла в 1990 году около 25% ВВП. (Бирман И. Советские военные расходы // Октябрь. 1991. №9. С.153). См. также: Шкаратан О.И., Гальчин А.В. Человеческие ресурсы и технологическое обновление России // Полис. 1993. №3; Shkaratan O., Fontanel J. Conversion and Personnel in the Russian Military-Industrial Complex // Defense and Peace Economics. 1998. Vol. 9.

Таблица 2

Расходы федерального бюджета РФ по ключевым инновационно-ориентированным статьям

Статьи расходов	Отношение расходов федерального бюджета, направленных на развитие науки и технологий...	
	к профициту федерального бюджета, % ¹	к объему стаб. фонда, % ²
По основным разделам бюджета РФ		
Фундаментальные исследования	4,97	1,86
Прикладные научные исследования в области общегосударственных вопросов	0,65	0,24
Прикладные научные исследования в области национальной экономики	5,65	2,12
Прикладные научные исследования в области национальной обороны	11,9	4,49
В том числе по федеральным целевым программам		
Федеральная целевая научно-техническая программа "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники"	1,04	0,39
Федеральная космическая программа России	2,96	1,11
Федеральная целевая программа "Национальная технологическая база"	0,42	0,16
Федеральная целевая программа "Развитие гражданской авиационной техники России "	0,96	0,36
Федеральная целевая программа "Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса"	0,37	0,13
В том числе по фонду содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере		
Выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по государственным контрактам	0,13	0,05

Примечания:

¹ В соответствии с федеральным бюджетом РФ на 2006 г.

² По данным Министерства финансов РФ на 1 июля 2006 г.

Из приведенных данных вполне очевидна возможность увеличения ежегодных расходов, скажем, на фундаментальную науку в 5-10 раз. Стабилизационный фонд этого даже не заметит. Просматривается и возможность увеличения финансирования ключевых ФЦП, ведь пока расходы на НИОКР по ключевым целевым программам в сумме составляют менее 6% профицита бюджета или чуть более 2% от размеров стабилизационного фонда. На содействие развитию малых предприятий отводятся и вовсе ничтожные инвестиции – 0,05% от объёма стабилизационного фонда. Конечно, за второе полугодие его размер существенно сократился из-за оплаты внешнего долга, но это уже не проблема нехватки средств, это всего лишь вопрос приоритетов.

Правда, нельзя не сказать, что рассуждения о возможности многократного увеличения расходов на те или иные программы, несомненно, таят в себе определённую опасность. Если так начнет рассуждать каждый субъект, рассматривая себя в качестве ключевого в экономике и обществе – просить увеличения в разы финансирования на детсады, зарплаты, пенсии, пособия и т.д. - то от сегодняшних резервов государства и прибыли монополий ничего не останется уже к концу года. Здесь как раз и возникает вопрос о том, оправдано ли защищаемое нами право на получение приоритетного

финансирования достаточно узкого сегодня сектора экономики, который мы называем высокотехнологичным. Ответим, что, на наш взгляд, в том и состоит разница между традиционными, которыми можно пожертвовать, и ключевыми, жертвовать которыми, значит лишать себя будущего, направлениями затрат. Именно тем и отличается высокотехнологичный сектор от прочих секторов экономики. Тем, что это не просто одна из прочих, одинаково важных статей расходов, это несоизмеримо большее – механизм, трансформирующий сегодняшние, разделенные на всех и оттого ничтожные социальные (если говорить о социальной политике) и экономические (если говорить о промышленной политике) «подачки», в завтрашнее стратегическое превосходство и подлинное благосостояние нации.

При этом, во-первых, ещё раз подчеркнем, что мы говорим об инвестиционных возможностях не в связи с бюджетными средствами, которые нужны на многое другое, прежде всего, на социальную политику, но исключительно только в связи со свободными средствами государства и его монополий! Эти расходы могут быть увеличены многократно без малейшего отвлечения средств от социальных программ. Ещё в большей степени эти расходы могут быть увеличены за счёт действительно работающего, а не декларативно существующего государственно-частного партнёрства, т.е. частичного финансирования программ за счет средств крупного капитала.

Во-вторых, по изначальному замыслу, именно для этих целей был создан инвестиционный фонд, размер которого на 2006 год составляет порядка 69,7 млрд. рублей, а в планах на 2007 год повысить его до 160 млрд.руб. Но споры политиков по поводу того, пускать ли на самом деле эти деньги на технологическое перевооружение высокотехнологичной промышленности опять же решаются далеко не пользу последнего.

Так, МЭРТ неоднократно заявлял, что министерская комиссия при отборе проектов на финансирование из инвестфонда будет обращать внимание, прежде всего, на их финансовую и бюджетную эффективность, что на один рубль, вложенный в такие проекты, государство намерено привлечь 5-6 рублей инвестиций. Ясно, что финансирование наукоемких проектов автоматически выпадает из числа заявок, имеющих шанс на успех, т.к. эти проекты, как правило, имеют высокие риски и отложенный экономический эффект. Не случайно самым крупным, из финансируемых инвестфондом в 2006 году, стал проект по созданию инфраструктуры для освоения принадлежащих «Норникелю» месторождений в Читинской области, в который было инвестировано 44,5 млрд. руб., т.е. 63% всего годового объема инвестфонда.⁹

Подтверждают эту точку зрения и некоторые довольно странные заявления российских официальных лиц. Например, 21 июля сего года Министр обороны РФ Сергей Иванов во время своего посещения машиностроительного завода «Салют», известного своими двигателями для истребителей марки «Су», отмечая многочисленные успехи предприятия, в том числе, скорое создание боевого самолета пятого поколения, с воодушевлением отметил, что всего этого завод сумел достичь без копейки бюджетных средств, подытожив: «Так и должно быть!» Интересно, есть ли ещё страна, в которой военные предприятия работают без государственной целевой поддержки и, является ли тот факт, что русские могут и в отсутствии сил и средств периодически всё же создавать конкурентоспособные образцы военной техники, основанием для того, чтобы принцип лишения их средств превратить в норму государственной идеологии?!

Всё это происходит на фоне того, что доля нефти, газа и металлов в российском экспорте страны уже превысила отметку в 85%, а экспорт продукции машиностроения по итогам 2005 года впервые сократился не только в относительном (здесь устойчивое сокращение на 2-2,5% ежегодно стало уже обычным делом), но и в абсолютном выражении – на \$800 млн., что составляет почти 10% всего высокотехнологичного экспорта страны.¹⁰

⁹ Ясин Е. Инвестфонд лучше потратить на зарплаты // Независимая газета. 5.07.2006 г. / www.ng.ru

¹⁰ Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2006. С.434.

3. Корректировка правового государства

Итак, одной из главных системных проблем современной России является противоречие между необходимостью наличия в экономике центров концентрации крупных капиталов монополистического типа как единственно возможных субъектов крупномасштабной инновационной политики, и неориентированностью *de facto* таких центров, в их сегодняшнем практическом воплощении, на интересы отечественного инновационного сектора. Это фундаментальное противоречие современной России, требующее как можно более быстрого решения, за счёт *корректировки* сложившейся формы правового государства.

Необходимость существования альтернативных государству центров концентрации капитала в лице слоя крупного предпринимательства обуславливается, прежде всего, неспособностью одного лишь государства эффективно выполнять функцию «верховного» предпринимателя-монополиста в сложной экономике, что уже фактически было апробировано в СССР.

Главное требование к сегодняшней олигархии - ограничение использования капитала в узко-классовых целях. Однако здесь возникает проблема. Понятно, что крупные предприниматели не имеют явных экономических стимулов инвестировать в отечественную промышленность, тем более в те отрасли, которые требуют среднесрочных и долгосрочных вложений, такие как научно-технический сектор и наукоёмкая промышленность. Ведь в настоящее время рентабельность машиностроения не превышает в среднем 7-8% при огромных накопившихся инвестиционных потребностях, а скажем, сектор фундаментальных исследований в принципе не может быть оценен в рыночных категориях. Очевидно, что стихийного притока инвестиций в отечественную наукоёмкую промышленность трудно ожидать. В рамках рыночных отношений данная проблема решена быть не может.

Это указывает на то, что простая процедура легитимации существующих прав собственности в отраслях топливно-энергетического комплекса, приватизированных фактически за бесценок, недопустима. Причём далеко не только по соображениям справедливости – об этом можно было бы и забыть, если бы получившая в дар собственность новая крупная буржуазия проявила бы себя как класс, ориентированный на национальные интересы России, главные из которых не могут быть рассмотрены в категориях прибыльно/убыточно.

Основные технологические проекты, в которых нуждается современная Россия, измеряются отнюдь не возможностью быстрой прибыли, но принципом национальной экономической безопасности. И ради справедливости следует отметить, что с учётом сверхприбылей, которые получают российские олигархи, используя потенциал советского топливно-энергетического комплекса, к построению которого не имеют никакого отношения, можно было бы рассчитывать на некоторое понимание с их стороны, на осознание ими своего долга перед создавшим их государством и нацией, позволившей государству это сделать.

Этот своего рода *вечный*, «первородный» долг российской олигархии исчерпать нельзя - можно лишь интегрировать его в систему условий, на которых общество и государство признает легитимность их прав собственности. Плата за обеспеченный за бесценок доступ к российским месторождениям нефти, газа, золота и металлов – *безоговорочное обязательство* направлять нужное количество инвестиций на развитие национальных производительных сил в ключевых отраслях экономики, как только это потребуется.

Концепция «вечного долга» представляется неплохим компромиссом между необходимостью известной меры принуждающего воздействия на крупный капитал служить национальным интересам, с одной стороны, и сохранением рыночных принципов управления собственностью, с другой. Ибо, повторим, проблемой России является не само существование олигархии, но её антипатриотическая настроенность. И цель состоит не в

ликвидации класса крупных собственников, но в его «воспитании», его перерождении в направлении национальных интересов России.

Мы намеренно излагаем эти идеи в неэкономических категориях, поскольку «вечный долг» не должен иметь ничего общего с взиманием некоего дополнительного налога, для перекачки ещё больших средств в резервы государства. Не государство, но именно работающие в рыночных условиях корпорации могут с большей эффективностью принимать инвестиционные решения. Мы предполагаем сохранение доходов в руках бизнес-элиты с одним только ограничением, определенная их часть должна быть регулярно превращаема в наукоёмкие инвестиции, а каким способом, насколько диверсифицировано и в каком порядке – решает исключительно сам собственник, который всегда сделает это более профессионально, нежели любой чиновник.

Корректировке, несомненно, подлежит и государственный механизм распределения средств на нужды экономики и общества. Существующий механизм затратного финансирования огромного количества федеральных целевых программ уже давно показал свою несостоятельность. Попытка государства управлять инвестициями по широкому фронту, действительно приводит к неэффективности той несметной массы проектов, которые ежегодно «затеваются» федеральным центром, и не оставив никаких результатов, кроме бумаг чиновников, безмолвно исчезают в огромной бюрократической машине. И даже если бы последняя состояла из кристально чистых служащих, она не могла бы быть эффективной в управлении структурно и технологически сложной экономикой. Свидетельство тому - весь советский опыт попыток технологической модернизации посредством рычагов плановой системы. Вместе с тем, именно советский опыт открывает направление, в котором мог быть скорректирован существующий механизм распределения и контроля федеральных инвестиций.

По мере усложнения советской экономики умножалось число задач, неразрешимых в рамках планирования. Не по причинам коррупции, но по причинам ограниченности самого принципа тотального контроля над огромным экономическим организмом из единого центра. Политбюро ЦК КПСС регулярно выдвигало требования Совмину и Госплану, вроде сегодняшнего президентского плана удвоения ВВП - «повысить темпы роста», «изыскать дополнительные возможности для увеличения потребления, не сокращая капиталовложений», «выделить дополнительные инвестиции» и т.д. Но Госплан всё чаще сопротивлялся напору партийного руководства, доказывая неосуществимость их требований, не из-за коррумпированности своих рядов, и не из-за недостатка квалифицированных работников - система централизованного планирования принципиально не могла справиться с проблемой неиспользованных резервов хозяйства, ставшего слишком сложным структурно и технологически.¹¹

В рамках такой системы выполнимыми оказывались только те задачи и эффективно развивались только те сферы экономики, которые высшее партийное руководство рассматривало в качестве приоритетных и, которые могло контролировать *лично, напрямую*, не пользуясь промежуточными звеньями бюрократической цепи. Со сталинских времен приоритетным в СССР являлось создание мощного военно-промышленного комплекса и современного технологического ядра, состоящего из предприятий тяжелой промышленности. И здесь-то как раз были получены результаты мирового уровня, но отнюдь не с помощью бюрократического государства.

Бюрократическое государство никогда не работало эффективно. Всё, что было создано эффективного в СССР, обязано своим появлением не бюрократическому советскому государству, но *встроенной в него подсистемой прямых персонифицированных связей между «Центром» и «проблемным блоком» экономики*. Этот механизм в корне отличался от основной бюрократической системы тем, что ключевые направления власть контролировала здесь *напрямую*, минуя промежуточные

¹¹ Подробнее о системных проблемах централизованного управления технологическим развитием см., напр., в работе: Ольсевич Ю., Грегори П. Плановая система в ретроспективе. М.: ТЕИС, 2000.

бюрократические звенья, советская же бюрократия занималась остальной (большей) частью экономики, которую Центр не рассматривал как приоритетную. У такого механизма есть один недостаток – с помощью него можно эффективно управлять лишь небольшой частью экономики, прочая же её часть может держаться под контролем, но не может оптимизироваться.

Военно-промышленный комплекс был одним из двух (наряду с ТЭК) секторов экономики СССР, являвшимся эффективным с точки зрения поставленных перед ним задач.¹² И обязан он этим именно тому, что проблемы его решались напрямую Политбюро ЦК. Естественно, технологические решения принимались специалистами, но ВПК, во-первых, не сталкивался с непроходимыми бюрократическими и финансовыми проблемами, которые пресекались непосредственно высшей властью государства и, во-вторых, не страдал отсутствием обратной связи с властью, которая лично знала руководителей и ключевых специалистов военных предприятий.

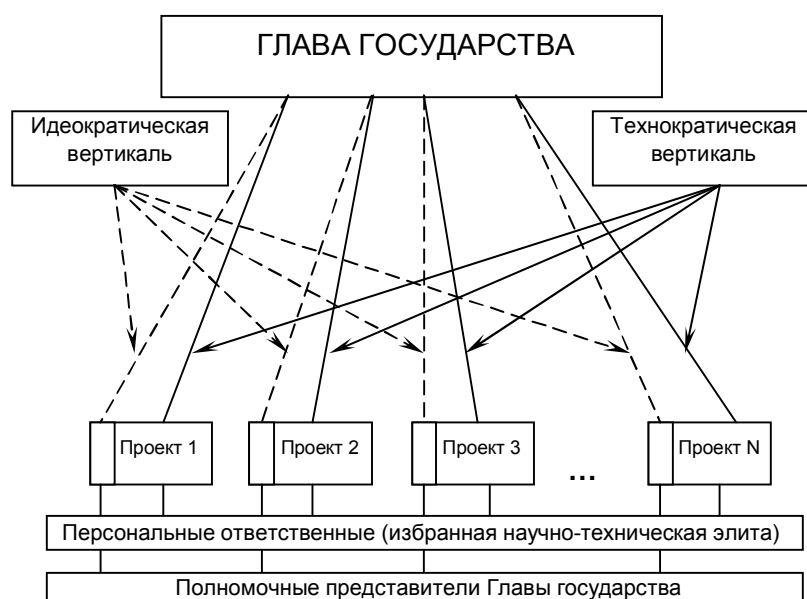


Рис.2. Организационная схема «персонифицированного» управления технологической модернизацией экономики

Этот принцип «персонификации» контроля и ответственности, и сегодня мог бы стать выходом в вопросах технологической модернизации в условиях ограниченности средств, непрозрачности и коррумпированности бюрократической системы (см. рис. 2). Фактически тот же принцип был реализован В.Путиным, когда он ввёл институт полномочных представителей президента в федеральных округах. Огромная страна с 89-тью субъектами была разделена на доступное для личного контроля главы государства количество зон – 7 Федеральных округов.

То же может быть сделано и в управлении технологическим развитием. На первом шаге, из нескольких сотен обобщенных «приоритетных технологий», лишенных четкой связи с промышленными потребностями и возможностями (как, напр., в ФЦП

¹² Здесь мы не имеем ввиду экономическую эффективность, которой советский ВПК конечно не обладал, что и послужило одним из факторов его краха в постсоветский период. Но не подлежит сомнению, что ВПК был достаточно эффективным с точки зрения тех задач, которые перед ним ставились. Основная цель состояла в обеспечении конкурентоспособности не производства в целом, как технико-экономической системы, но конкурентоспособности лишь технико-технологических характеристик производимой продукции (любой ценой), чего советский ВПК с успехом добивался, но чего, увы, было недостаточно для устойчивого функционирования в рыночных условиях. Такая задача, однако, перед ВПК, в том числе перед его гражданскими производствами, никогда не ставилась.

«Национальная технологическая база») выделяются 10-15 проектов, нацеленных на создание конкретной финишной промышленной продукции, обладающей свойством конкурентоспособности на мировом рынке. При этом все остальные технологические направления рассматриваются с точки зрения их необходимости для реализации именно этих головных проектов. Ведь именно так ставились задачи в СССР – первыми выйти в космос, создать атомную бомбу, разработать гражданский реактивный самолет и т. д.

Вторым шагом меняется принцип финансирования проектов. От принципа выделения средств министерствам, ведомствам, агентствам и далее по цепочке, что фактически означает их передачу некоему обобщённому и с большой вероятностью коррумпированному чиновнику, целесообразно перейти к передаче средств персональному ответственному по технологическому проекту, которым может стать не любой человек, но лишь ключевая фигура в научно-технической элите страны. При этом необходимо обеспечить его личное знакомство с главой государства, как это было в случае Королёва, Курчатова, Туполева и других известных советских учёных и конструкторов. Технологическая модернизация будет тем успешнее, чем теснее и непосредственнее будет связь между этими людьми и главой государства. Пока глава государства может собрать ключевых фигур технологической модернизации в одном зале, за проблемы бюрократических препонов, бумаготворчества и растраты средств можно не беспокоиться.

Наконец, должен быть создан институт первичных представителей главы государства в созданных на 1 и 2 шаге проектных группах – идеократическая вертикаль. Её основная задача заключалась бы в содействии персональным ответственным в обеспечении безопасности проекта, в поддержании своего рода «идеологической» обратной связи с главой государства по линии государственных интересов, которые часто входят в противоречие с «хозяйственными» интересами на местах, как, например, это было в случае с попыткой лоббирования государством интересов Автопрома в 2002 году. Наличие «полпредов по идеологической линии» на стратегических предприятиях – обязательно *личных* представителей главы государства - сделало бы невозможным, скажем, практику приватизации этих предприятий для последующего вывоза их оборудования в Китай на цветной металлолом!

Понятно, что такая система может быть реализована только на узко ограниченном количестве предприятий, что как раз и соответствует принципам «персонифицированной» модернизации. Система персональных ответственных из числа научно-технической элиты и идеологических полпредов сделает принятие решений в проектных группах более сбалансированной, учитывающей в равной степени экономические, научно-технические и государственные интересы.

Неким приближением к принципу персонифицированной модернизации являются сегодня и так называемые президентские национальные проекты. С единственным отличием - у них нет персональной ответственности, как по технике реализации, так и по идеологии реализации. Данная практика, применённая к научно-технической сфере с учётом предлагаемых нами поправок, как нам представляется, обещает дать гораздо более весомые результаты, нежели практикующаяся сегодня система запуска и без того немногочисленных средств в бездонную и неповоротливую бюрократическую машину.

4. Резюме

Конкурентоспособность экономической системы в новой экономике во многом связана с наличием в ней центров концентрации крупного капитала, что делает возможным аккумуляцию и направление средств на крупномасштабные технологические проекты. При отсутствии таких центров технологический рывок оказывается невозможным. Однако сформировавшийся в России механизм такого государства не направлен на развитие национальных производительных сил, в частности - на интересы отечественного высокотехнологического сектора, понимаемого как единство

инновационного и промышленного сегментов. По основным технологическим направлениям наблюдается фактическое блокирование «ударных» инвестиций, как из прибыли сырьевых монополий, так и из свободных средств государства.

Изменить сложившееся положение дел сможет политическая корректировка механизмов определяющих, с одной стороны, отношения власти с крупным капиталом, и с другой стороны, отношения власти с научно-технической элитой страны. В первом случае, представляет интерес, принцип «обязательных инвестиций», применённый к крупным собственникам, главным образом, к российской рентополучающей элите. Во втором случае, перспективной представляется реализация концепции «персонифицированного» государственного управления технологическими проектами.