

Министерство образования и науки РФ
Тверской государственный технический университет

Д.В. Розов

**Проблемы эффективности
обновления основного капитала
в условиях
инновационной экономики**

Монография

Тверь 2011

УДК 658.152/.153:62.001.7
ББК 65.291.571:65.291.551

Розов, Д.В. Проблемы эффективности обновления основного капитала в условиях инновационной экономики / Д.В. Розов. Изд. 1-е. Тверь: ТвГТУ, 2011. 132 с.

Рассматриваются теоретические основы и научно-прикладные аспекты современной концепции обновления активной части основного капитала в условиях модернизации экономики и инновационного развития. Объектом исследования являются производственный потенциал промышленных предприятий России, динамика его воспроизводства, а также тенденции мировой экономики, связанные с практикой обновления основного капитала.

Монография рассчитана на научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов, углублённо изучающих экономические дисциплины.

Рецензенты: зам. зав. кафедрой «Государственное, муниципальное и корпоративное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при правительстве Российской Федерации», д. э. н., профессор Л.А. Плотицына; профессор кафедры «Менеджмент» Федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего профессионального образования «Финансовый университет при правительстве Российской Федерации» д. э. н. Е.Н. Харитонова.

JSBN 978-5-7995-0583-7

© Тверской государственный
технический университет, 2011
© Д.В. Розов, 2011

ВВЕДЕНИЕ

Формирование и развитие инновационного общества в России, общества нового типа, восприимчивого к нововведениям во всех сферах деятельности и постоянному обновлению производства, являются главной стратегической задачей, стоящей перед нашей страной на ближайшее десятилетие. Переход на инновационные рельсы развития является единственным шансом для прорыва в высокоразвитое мировое сообщество.

В мировой экономике за последние 2–3 десятилетия значительно изменились объём производства в целом и на душу населения, национальные и мировые финансовые системы, поддерживающие экономический рост. Научно-технический прогресс обеспечил огромное увеличение производства товаров и услуг, достаточное для повышения уровня жизни, несмотря на существенное увеличение численности населения Земли. Рост производства сопровождался углублением его специализации, повышением значения рынков, упростивших обмен товарами и распространение новых технологий. Иными словами, в мире происходили и происходят процессы так называемой глобализации.

Глобализация – это неудержимое распространение достижений человечества: науки, технологий, культуры, образования, благосостояния по всей нашей планете. Естественное, стихийное, неотвратимое движение ведет к возникновению единой мировой экономики, единого мирового рынка – такого, какими являются сейчас национальные рынки, то есть единые рынки капитала, потребительских товаров и услуг, рабочей силы, земли и т. д.

Процессы глобализации как экономической, политической и культурной интеграции человечества начались очень давно, тысячи лет назад. И протекали они отнюдь не плавно и бесконфликтно, а крайне неравномерно, в острых социально-экономических противоречиях. Глобализация XX–XXI веков отличается наибольшей неравномерностью развития и наивысшим накалом борьбы и противоречий. Это вытекает из ряда её новых особенностей, накладывающих свой отпечаток на характер современного экономико-политического развития, на общий фон мирового хозяйства.

В экономическом плане неуклонно углубляется мировое разделение труда, усиливается внутриотраслевая и межотраслевая кооперация. Производственные взаимосвязи и технологические цепочки сплошь и

рядом перешагивают национальные границы, опутывая собой весь земной шар. Параллельно идёт процесс концентрации и интернационализации собственности на средства производства. Возникают всё более мощные транснациональные производственно-экономические объединения со своими наднациональными органами координации, регулирования и управления. Идёт становление глобальной экономики как единого организма, в котором всё взаимосвязано.

В политической сфере происходят аналогичные процессы. Экономическая интеграция побуждает переходить ко всё более тесным межгосударственным взаимосвязям, снятию барьеров на пути движения товаров, капиталов, рабочей силы. Из фазы, когда международные отношения регулировались двусторонними и многосторонними соглашениями и организациями, мир переходит к международным объединениям более высокой степени политической интеграции.

В области технологий современный этап глобализации характеризуется тем, что экстенсивное распространение хозяйственной деятельности человечества по поверхности земной суши практически близко к завершению. Одновременно идёт всё более решительное освоение Мирового океана и ближнего космоса. Созданная человеком «вторая природа» – производственная, энергетическая, транспортная, коммуникационная, жилищная и т. п. инфраструктура – по своим масштабам и задействованным в ней потокам энергии становится соизмеримой с пространствами и энергиями окружающей среды – геосферы.

Наконец, в мире неуклонно усиливается взаимодействие и взаимообогащение различных культур. Идёт становление единого всемирного культурного пространства.

Таким образом, современная эпоха отличается тем, что экстенсивные формы глобализации приблизились к своему логическому завершению. Развитие «вширь» практически закончилось, наступает эпоха развития «вглубь». Глобализация переходит в свою интенсивную фазу.

Это проявляется, во-первых, в том, что возникли и умножаются всё более широкие и комплексные – глобальные – проблемы, разрешение которых уже не по силам отдельным государствам и их региональным объединениям, а требует совместных усилий всего человечества в целом. Это мировые экономические кризисы; проблемы сохранения окружающей среды, обеспечения продовольствием растущего населения планеты, поиска новых источников энергии, сохранения мира и выживания человечества в ядерную эпоху и т. д.

Во-вторых, мы живём в век гигантского ускорения мировых интеграционных процессов. Главным ускорителем стала «информационная революция». Компьютеризация резко повысила степень связности современного мира. Многие экономические, политические, культурные

события в любой точке земного шара практически мгновенно влияют на дела во всём мире. Невиданно возросла оперативность принятия управленческих решений и их реализации. Возникла техническая возможность глобального управления. Назрел качественный перелом в развитии человеческой цивилизации:

человечество отныне может развиваться только как целое, иначе оно просто не справится со своими проблемами;

мировое сообщество, в принципе, уже может сознательно и планомерно полностью управлять своим развитием;

уровень современной техники и технологии позволяет решать самые сложные задачи, которые могут возникнуть на этом пути.

Иными словами, «в дверь стучится» новое измерение технико-экономического, социально-политического и культурного прогресса. Однако глобализация – процесс неоднозначный и многовариантный. В её развитии для разных государств, в т. ч. и для России, возможны различные альтернативы.

В настоящее время российская экономика должна сделать те экономические «шаги», которые позволили бы ей осуществить переход от ресурсодобывающей и «отвёрточной» экономики к экономике инновационной, обеспечивающей позиционирование России в качестве одного из основных субъектов глобального мирового хозяйства. Одним из главных факторов, непосредственно влияющих на степень результативности модернизации и инновационного развития, является оптимизация обновления технического парка страны. Большая изношенность материальной части основного капитала России не только сводит «на нет» решение задачи построения инновационного общества, но и создаёт угрозу безопасности государства.

Эффективное, на новой качественной основе, обновление активной части основного капитала будет являться именно тем производственным «манёвром», который сделает Россию источником постиндустриальных технологий и, как следствие, направит движение экономики страны по более прогрессивной «траектории», чем «гонка за лидерами», «догоняющая модернизация», «развитие одностороннего ресурсодобывающего комплекса» и т. п. Инновационное обновление техники обеспечит синергию взаимодействия всех секторов российской экономики и будет способствовать выведению нашего государства на уровень мировой высокоразвитой державы.

Актуальность изучения проблем теории и практики обновления основного капитала не вызывает сомнений. В представленной монографии рассмотрен ряд важных вопросов, касающихся сущности и генезиса основного капитала в инновационной экономике, а также методов и источников повышения эффективности его обновления.

Глава 1. Современный основной капитал – главный приоритет развития инновационного общества

1.1. Специфика функционирования, сущность и состав основного капитала

Исследование процесса обновления производственного аппарата требует прежде всего раскрыть сущность и состав экономической категории «основной капитал». Это имеет важное методологическое значение для определения целей и закономерностей обновления, а также для совершенствования механизма рыночного управления процессом обновления фондов с тем, чтобы превратить его в действенный фактор эффективного производства и получения прибыли. Необходимо рассмотреть эту экономическую категорию как основу системы воспроизводства современного хозяйства, так как в рамках капитала создаются необходимые товары и услуги: он определяет изменение границ и динамики основных потребностей, и прежде всего в товарах, формирующих материальные и нематериальные факторы производства, которые определяют не только объём и характер товарного мира, но и ход его воспроизводства, качество и количество создаваемого продукта, в том числе прибавочного, характер окупаемости, возможности и особенности инвестиционных процессов на всех уровнях. Поэтому требуется раскрыть содержание капитала, выявить его структуру, основные функции, специфику, закономерности и формы его движения.

Следует отметить, что понятия «основной капитал» и «основные фонды» как словарные экономические термины имеют несколько различное значение. Под основным капиталом, как правило, понимается обобщающий показатель, характеризующий как физический, так и денежный капитал предприятия, компании, фирмы. Основной капитал включает длительно функционирующие материальные ценности (земельную собственность, здания, сооружения, машины, оборудование и т. п.), финансовые вложения (собственные ценные бумаги, вложения в другие предприятия, долги других предприятий и т. п.), нематериальные активы (патенты, лицензии, товарные знаки, проекты и т. д.). Основные фонды (основные средства) представляют совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в натуральной форме в течение длительного времени в производственной и непроизводственной сфере и утрачивающих свою стоимость по частям по мере изнашивания в течение многих циклов. Но в некоторых экономических справочниках [26]

основной капитал полностью отождествляется с основными фондами. Поэтому в данной работе, во-первых, в целях гладкости изложения текста будут использоваться оба термина и, во-вторых, говоря об основном капитале, мы прежде всего будем иметь в виду его вещественную составляющую, конкретно – её активную часть (оборудование, станки, аппаратуру и т. д.).

Представляется, что капитал как понятие – это органически целостная относительно обособленная система экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу конкретных объектов их деятельности в целях осуществления реального воспроизводства; создания товаров, услуг, использования научных достижений и информации; получения дохода на базе персонифицированного материального интереса.

Ранее основные фонды, капитал, как экономическая категория всесторонне рассматривались в научной литературе. Раскрытие сущности этого понятия всегда было важно не только для экономической теории, полноты научного познания экономической системы общества, но и для повседневных нужд управления хозяйственными процессами. Поэтому данная проблема весьма многогранна и многовариантна. Вместе с тем ряд принципиальных теоретических положений, касающихся сущности основного капитала как со стороны натурально-вещественного и социально-экономического содержания, так и его внутренней формы, т. е. системного образования, требует дальнейшего уточнения и исследования, особенно под углом зрения качественного совершенствования, развития функционирующего основного капитала. К тому же, в условиях России практика хозяйственной деятельности опережает проведение теоретического анализа проблем капитала, его интеграционных процессов. При этом многие экономисты ориентировались на результаты зарубежных исследований, не учитывая, что в нашей стране ещё не сложились внутренние показатели и критерии динамических процессов, не сформировалось развитое рыночное поле, основанное на объективной базе общественного разделения труда. В связи с этим многие заключения, критерии, подходы в методологии и методике для нас оказались не просто бездействующими, но подчас искажали формирующийся хозяйственный механизм.

Следовательно, несмотря на сложность происходящего в России, многие явления преобразования экономической системы можно определить, только освободившись от традиционного мышления, сформировавшегося в нашей стране под влиянием господствующих экономических догм, не используя механически теоретические и практические достижения Запада, отражающие специфику их естественно-исторического процесса.

При этом первичным должно быть определение сущности капитала, его содержания, функций, то есть общей объективной основы. Особенно

это необходимо при происходящем в нашей стране в условиях экономического кризиса современном переделе собственности и превращении её в капитал, когда одновременно сознательно или неосознанно используются любые способы искажения сущности и природы капитала, его товарно-рыночной формы. Подвергая, как правило, насильственному банкротству те или иные предприятия, капитал лишают его рыночной стоимости, продают за бесценок «своим», для которых он выступает как средство спекулятивной наживы. Практика современного экономического беспредела требует от российских учёных более скрупулезно исследовать сущностную природу такой основополагающей категории, как капитал, являющийся носителем богатства, товаром и основой власти. Это тем более актуально по мере усиления процессов глобализации и органичного включения нашей страны в мировую экономику.

Очевидно, сущность основного капитала можно понять только через раскрытие сущности производительного капитала в целом, то есть средства труда как вещественные носители основного капитала становятся таковыми только тогда, когда вообще становятся капиталом. Поэтому речь об основном капитале как экономической категории может идти лишь в том случае, если он рассматривается как составная часть производительного капитала. При этом необходимо рассмотреть, чем основной капитал отличается от других составных частей производительного капитала и каковы его особенные свойства, которые позволяют ему выполнять свою функциональную роль в процессе производства.

Как известно, производительный капитал разделяется на основной и оборотный. Это деление присуще только той функциональной форме промышленного капитала, которая непосредственно находится в сфере производства. За пределами этой сферы основной капитал не существует, так же как не существуют вне этой области и средства труда, являющиеся материальным носителем основного капитала. Произведённая техническая единица становится средством труда только с момента, когда она вступает в процесс производства и тем самым производительно потребляется. И только затем, превратившись в средство труда, она становится основным капиталом. Этот вывод позволяет выявить не только форму движения собственно основного капитала, но и охарактеризовать движение материальных носителей основного капитала по фазам его воспроизводства.

Определённость форм основного и оборотного капитала проистекает из различий оборота их стоимости. Но, в свою очередь, различие оборота стоимости вытекает из различий того способа, каким составные части производительного капитала переносят свою стоимость на изготавливаемый продукт. И, наконец, отличия в способе переноса

стоимости вытекают из разницы тех вещественных форм, в которых существует производительный капитал, одна часть которого при образовании отдельного продукта потребляется целиком, другая же – постепенно. К первой вещественной форме относятся, в основном, предметы труда, ко второй – преимущественно средства труда. Первые являются вещественными носителями оборотного капитала, вторые – основного. Таким образом, основной капитал, если его рассматривать с натурально-вещественной стороны, существует в предметной форме средств труда, но, безусловно, не тождественен им.

В то же время сущность основного капитала нельзя раскрыть без анализа свойств их материального носителя, поскольку характер обращения стоимости средств труда как основного капитала в конечном счёте обеспечен вещественной ролью, которую играют средства труда в процессе производства, так как, в свою очередь, определён особый натуральный способ существования их потребительной стоимости. Иными словами, в качестве материальной субстанции основного капитала могут служить только те продукты труда, которые по своей потребительной стоимости предназначены функционировать как средства труда.

Основной капитал проявляется не только со стороны своего натурально-вещественного содержания, но и как воплощение затрат труда, связанных с его производством, или как стоимость. Своеобразие её обращения также характеризует определённую экономическую форму средств труда, т. е. основной капитал.

Существует потребность в оценке рыночной стоимости капитала, её динамики, прогнозировании тенденций движения. Причём необходимо помнить, что основной капитал кроме материально-вещественного вида представлен на рынке в форме множества обращающихся в обществе ценных бумаг, значительная часть которых рождается и функционирует как отражение реального капитала. Неслучайно многими экономистами сущность капитала трактуется как имущество, что является не экономической категорией, а её правовым выражением. Однако нас, как уже было сказано, больше интересует другой вид основного капитала – его активная часть (техническая составляющая). Это тем более важно, что в современной экономической литературе нет достаточно чёткого представления о сущности данного вида основного капитала, факторах, обуславливающих его рыночную стоимость. К тому же западный мир ориентируется, как правило, на специфику движения финансового капитала, которая в какой-то мере отражает динамику мировых экономических процессов, формирующихся под воздействием международного разделения труда и процесса интеграции, что не всегда применимо для России.

Как свидетельствует практика, мы пытаемся следовать за «передовым» опытом мировых экономических процессов. Однако

реальные темпы развития экономики, характер её встроенности в международную экономику, складывающиеся экономические связи между мировой хозяйственной системой и нашим экономическим полем свидетельствуют о преждевременности стремления ориентироваться на динамику мирового финансового капитала. Подобное движение углубляет противоречие между акционерным и реальным капиталами, между фактическими и фиктивными стоимостными процессами, обособление которых теряет реальную экономическую основу. Складывающееся положение и стремление определённых финансовых сил воздействовать на зарождающийся финансовый поток делает российскую экономику чувствительной к любым деформациям и потрясениям мирового финансового рынка, тем более что объективные геополитические условия предопределили и уязвимость многих наших производственных процессов, и это, прежде всего, объективное соотношение издержек по многим конъюнктурообразующим отраслям. Россия здесь пока проигрывает (о чём будет сказано ниже), поэтому нужны новые стимулы ускорения научно-технического прогресса, преобразование качества производительных сил, что позволило бы нашей стране ликвидировать это неравенство. Это предъявляет к нашей экономике, науке особо жёсткие требования.

Итак, основной капитал проявляется и как вещь, и как стоимость. Своеобразие обращения последней связано, с одной стороны, с сохранением в течение длительного времени охватывающего некоторое число повторений процесса труда, натуральной формы основного капитала, а с другой – с характером обращения стоимости средств труда. Но, в свою очередь, обращение стоимости основного капитала, как известно, неразрывно связано с утратой им потребительной стоимости. Отсюда исключительно важное значение имеет анализ потребительной стоимости основного капитала. Он должен включать в себя, во-первых, определение экономической формы потребительной стоимости средств труда именно как основного капитала и, во-вторых, своеобразие утраты потребительной стоимости основного капитала в отличие от оборотного.

Экономическая сущность основного капитала проявляется в тех функциях, которые выполняют средства труда в непосредственном процессе производства, а также в тех целях, достижению которых они служат. Определённость формы потребительной стоимости основного капитала имеет важное значение для развития разнообразных его элементов: машин, оборудования, механизмов, условий производства и т. д. С одной стороны, она служит ориентиром для разработчиков новой техники и проектантов в создании машин (как потенциальных средств труда) с необходимыми свойствами, а с другой – развитие полезных качеств последних видоизменяет потребительную стоимость.

Если рассмотреть определение потребительной стоимости средств труда как таковых, то последние являются «агентами» и «технологическим

условием» любого производственного процесса. При этом такие свойства различных средств труда, как мощность, скорость, грузоподъемность и т. д., являются их технико-экономическими характеристиками, потребительскими свойствами. Для нас же важна экономическая сторона потребительной стоимости средств труда как основного капитала. Она раскрывается в их специфическом функциональном назначении, а именно – служить целям, определяемым законами рыночной экономики. Иными словами, потребительная стоимость основного капитала проявляется в его применении – способствовать производству продукции и получению прибыли во все возрастающих размерах.

Своеобразие утраты потребительной стоимости основного капитала заключается в том, что она утрачивается постепенно, в течение ряда процессов труда, в то время как оборотного капитала – разом, поэтому и стоимость основного капитала переходит на продукт частями по мере уничтожения своей потребительной стоимости.

Далее, для исследования основного капитала как динамичной категории необходимо раскрыть его содержание со стороны внутренней формы, т. е. как системного образования. Это позволит выявить внутренние связи, характеризующие механизм формирования основного капитала как системы, а также его потребительной стоимости от единичных элементов до систем высшего порядка. Тем самым могут быть созданы методологические предпосылки для обоснования путей качественного совершенствования действующего основного капитала в процессе его обновления, а также для выявления целей и содержания самого процесса обновления и определения мер по его перестройке.

Главной системообразующей и целенаправленной функцией капитала, предопределяющей его структуру, способ движения, особенности воспроизводства, является характер персонифицированных интересов его субъектов, их противоречия и равновесия. Иными словами, капитал как экономическую категорию составляет система отношений воспроизводства относительно обособленных субъектов взаимодействия по поводу объектов их деятельности. Данное явление весьма многосторонне, сложно и по содержанию, и по воздействию на экономическую активность капитала, его воспроизводственные функции – внутренние и внешние, то есть фактически функции мотивации движения его системы.

Персонифицированность воспроизводственных интересов проявляется как взаимодействие интересов, связанных не только с данным производством конкретного предприятия. Оно значительно более многогранно: сюда входят интересы по поводу труда, доходов, социальных условий данного субъекта, характера отношений со всей совокупностью других субъектов, находящихся в контакте с ним, от которых зависит характер его персонального труда, результативность всего подразделения,

предприятия, фирмы, что в конечном итоге предопределяет будущее. Иначе говоря, вся многогранная деятельность предприятия – объект персональных интересов каждого из работающих на нём. Однако уровень этих интересов – различный. Так, для менеджеров – это стратегия организации производства, реализации поставок, координации всей совокупности деятельности подразделений предприятия, его работников, то есть в конечном итоге одно из важнейших направлений повседневной организующей деятельности административного персонала. Важное значение в персонификации материальных интересов всех субъектов, включающихся в орбиту деятельности основного капитала предприятия, имеет и характер рыночных связей, что должно быть одним из направлений управляющей деятельности – анализа, маркетинга, контрактных связей, поиска постоянных направлений сбыта, поставок, их устойчивости и т. п. Эти основные направления есть не что иное, как функции основного капитала, совокупность которых составляет содержание главной системообразующей функции.

Следует отметить, что ранее при анализе основных фондов также применялся системный подход. Основные фонды как системное образование в той или иной мере рассматривались в работах экономистов [12, 54, 68, 71, 82, 85, 139 и т. д.]. Безусловно, такие исследования имели немалое теоретическое и практическое значение. Поэтому даже краткий анализ экономической литературы по исследуемой проблеме позволяет утверждать, что в настоящее время основные фонды, капитал в системном представлении изучены достаточно глубоко. Тем не менее представляется, что нет оснований довольствоваться достигнутыми в этой области научными результатами и целесообразно продолжить аналитические изыскания, тем более что решение задачи определения системного содержания основного капитала долгое время тормозилось рамками установленных догм. На сути воззрений различных авторов не могла не отразиться вся совокупность социально-политических, духовных особенностей общества, исторического процесса его становления и развития, традиций, формировавшихся веками, религиозных основ и т. п.

Примером комплексного исследования, который вполне может быть использован для изучения системного содержания основного капитала, является предпринятый С.А. Ленской анализ производственных фондов [70, 71], а затем, в более поздних работах, – капитала [54, 139]. Стремление применить системный анализ в экономических исследованиях, интерес к нему не случайны. Он весьма продуктивен в тех случаях, когда объект изучения действительно является системным образованием. В данном случае использование этого подхода позволяет раскрыть системное содержание основного капитала. Основной капитал как объект исследования анализируется в органической целостности всех его подсистем, во взаимосвязи, взаимозависимости и пропорциональности его

элементов, которые, в свою очередь, рассматриваются не сами по себе, а как опосредованные системой. Это в конечном итоге позволяет раскрыть объективные связи в системе и подсистемах и на этой основе определить пути оптимального целенаправленного функционирования всей системы в целом, а также установить направления совершенствования управления развитием объекта. Эффективное регулирование достигается путём изменения связей между отдельными звеньями, то есть путём координирования структуры системы. В свою очередь, регулирование системы означает постоянное её движение, что требует при принятии управленческих решений учитывать логику этого движения, использовать законы и закономерности структуры, функционирования и развития объекта.

Использование системного подхода к исследованию содержания основного капитала предполагает, во-первых, выявление целостности, единства и различий в основном капитале всех уровней хозяйственной иерархии (система по вертикали); во-вторых, определение функций, свойств, состава и структуры основного капитала, принадлежащего определённому иерархическому уровню (система по горизонтали); в-третьих, анализ системы основного капитала в движении, развитии, во взаимосвязи и взаимозависимости всех его динамических частей, обуславливающих его эффективное функционирование.

На нижней ступени иерархической лестницы располагается основной капитал действующих предприятий, фирм, который выступает в форме индивидуального основного капитала. Индивидуальный капитал является первичной и системообразующей формой капитала. Он даёт реальное представление о сущности капитала, общих его функциях, содержании, особенностях бытия и движения. Своим рождением индивидуальный капитал обязан первичным формам индустриализации производства и выступает в форме промышленного капитала.

Индивидуальный капитал – экономически обособленная система отношений субъектов общества, формирующихся на базе частной собственности, материальных факторов производства, рабочей силы, денежного капитала и пр., обеспечивающих непрерывное рациональное воспроизводство, получение дохода, реализацию экономических интересов всей совокупности субъектов данной системы (предпринимателей, работников и т. д.). Индивидуальный капитал возникает и функционирует в условиях товарного производства в основном на базе мелкого и среднего бизнеса. Экономическое поле его применения главным образом – ограниченные по своей сфере и объёму местные и национальные рынки. Индивидуальный капитал сохраняет основное содержание, сущность капитала, но формирует собственную более сложную форму движения, выступающую как единство функциональных форм, каждая из которых выполняет в процессе движения индивидуального капитала особые

функции, и временной формы, представленной единством основного и оборотного капиталов.

Таким образом, индивидуальный основной капитал как составная часть индивидуального капитала является фундаментом системы, несёт на себе особенные признаки, поскольку производство и воспроизводство осуществляется прежде всего в рамках экономически обособленных форм: изготавливается продукция, выполняется работа, обновляется парк оборудования, возникают доходы, прибыль. Также индивидуальный основной капитал является ядром системы, поскольку обладает специфическими свойствами, отличающими его от всех других индивидуальных капиталов. Особенность индивидуального капитала проявляется в его внутренней пропорциональности, конкретном составе и структуре, обуславливающих производство продуктов с наименьшими затратами живого и овеществлённого труда.

Следующими по иерархии располагаются подсистемы отраслевых и региональных основных капиталов, представляющие собой совокупности индивидуальных основных капиталов предприятий одной или разной отраслевой принадлежности. Необходимо отметить, что в экономической литературе категория регионального основного капитала пока ещё не получила должного освещения. Это, видимо, связано с тем, что исследование региональных проблем производства лишь с относительно недавнего времени привлекает внимание широкого круга экономистов. Вместе с тем, индивидуальные основные капиталы функционируют в разных регионах, которые отличаются не только природно-климатическими условиями, что проявляется в характере производительного потребления средств труда, но и сложившейся в регионах производственной структурой, положением с ресурсами. Всё это определяет особенности, которые должны учитываться при формировании и обновлении регионального основного капитала. В противном случае последний не сможет в полной мере реализовать свои целевые экономические функции, что отразится на эффективности его функционирования.

Совокупность индивидуальных основных капиталов фирм, относящихся к определённой отрасли производства, образует подсистему отраслевых основных капиталов. Каждая отрасль (как сумма предприятий, фирм, производящих однородную продукцию) занимает своё, только ей присущее место в общегосударственном производстве и имеет соответствующий основной капитал, отличающийся от других как с количественной, так и с качественной стороны.

На высшей ступени иерархической лестницы располагается основной капитал общества (совокупный общественный капитал), представляющий собой органически целостную систему индивидуальных основных капиталов, опосредованную подсистемами региональных и

отраслевых основных капиталов. Качественная и количественная определённости совокупного общественного капитала, его потребительная стоимость, состав и структура должны содействовать выполнению целевой функции всего общегосударственного производства, достижению прогнозных экономических результатов при наименьших затратах ресурсов.

Подобное системное представление об основном капитале имеет важное методологическое значение для изучения проблем формирования систем средств труда, имеющих межотраслевое применение. Скажем, анализ станочного парка страны или, например, парка строительно-дорожных машин не может осуществляться без учёта особенностей их функционирования в рамках предприятий, расположенных в разных регионах и имеющих неоднородную отраслевую принадлежность.

В процессе изучения различных подсистем основного капитала возникают проблемы, связанные с усложнением механизма формирования последнего, и прежде всего его потребительной стоимости, по мере перехода от единичных элементов основного капитала к индивидуальным, региональным, отраслевым. Однако все эти трудности могут быть решены с помощью последовательного анализа потребительной стоимости всех подсистем основного капитала и в первую очередь индивидуального. Тем самым реализуется единство подсистем основного капитала.

Итак, единство всех подсистем основного капитала проявляется, во-первых, в том, что все они несут на себе признаки совокупного общественного капитала, то есть признаки высшей иерархической ступени. Индивидуальный, региональный и отраслевой основные капиталы существуют и развиваются как части целостной системы совокупного общественного капитала. Формирование различных подсистем основного капитала в значительной мере обусловлено его местом в системе совокупного общественного капитала и связано с развитием последнего. Качественные и количественные характеристики совокупного общественного капитала определяются тем, насколько они обеспечивают достижение экономических результатов (целевой функции) – производство конечной продукции в соответствии с общегосударственными потребностями и с наименьшими затратами ресурсов. Во-вторых, в том, что в основе региональных, отраслевых и совокупных общественных основных капиталов лежат индивидуальные основные капиталы. Состав и структура, потребительная стоимость основного капитала, принадлежащего верхним уровням хозяйственной иерархии, определяются свойствами индивидуального основного капитала.

В то же время нельзя не учитывать, что между подсистемами основного капитала имеются противоположности и различия, и прежде всего между индивидуальными основными капиталами, в силу наличия рыночной конкуренции. Они носят характер противоречия. Кроме того,

палитра основных капиталов каждого предприятия специфична, именно поэтому они и получили определение индивидуальных. Рассмотрение индивидуальных основных капиталов в рамках целого – совокупного общественного капитала – также есть противоречие.

Далее, при анализе основного капитала необходимо учитывать, что индивидуальные основные капиталы представляют собой целостную систему, которой свойственна внутренняя пропорциональность её элементов. Иначе говоря, соотношение между разнородными вещественными составляющими основного капитала – средствами труда – должно иметь объективно обусловленную качественную и количественную определённость.

Качественная определённость пропорций в средствах труда отражается составом индивидуальных капиталов, а количественная – их структурой. В свою очередь, и то, и другое является условием формирования целостной системы, какую собой представляют индивидуальные основные капиталы с их потребительной стоимостью. Строго говоря, состав и структура основного капитала находятся в диалектической взаимосвязи.

Предложение различать состав и структуру основных фондов впервые в экономической литературе внесла С.А. Ленская ещё в 1974 году [70]. Однако в настоящее время до сих пор имеет место фактическое отождествление этих понятий. Во всяком случае, чёткого их разграничения не даётся. Как отмечалось выше, в нашем понимании смысл состава индивидуального основного капитала отражает, прежде всего, качественные соотношения в средствах труда, а структура – количественную сторону этих пропорций.

Состав индивидуального основного капитала определяется в первую очередь двумя его главными составляющими: активной и пассивной частями. Их количественное соотношение выражается в видовой или технологической структуре основного капитала. В свою очередь, состав активной части представляет собой совокупность различных по своему назначению средств труда: силовых машин и оборудования, рабочих машин, измерительных и регулирующих приборов и устройств и т. д. Пассивная часть также имеет свой состав и структуру.

Для каждой фирмы, характеризующейся конкретным индивидуальным производством, необходим специфический набор средств труда, определяющий состав индивидуального основного капитала. При этом у однородных предприятий состав основного капитала может быть одинаков, а их структура – разная. Это связано, например, с режимом работы фирмы, особенностями региона, на территории которого расположено предприятие, «возрастом» фирмы, её общим техническим уровнем, степенью специализации и т. д. Да и на самом предприятии состав основного капитала может сохраняться неизменным в течение

длительного времени, а структура (соотношение в средствах труда) – изменяться в результате, скажем, «старения» фирмы и её постоянного обновления (определение влияния этого фактора требует анализа основного капитала в движении).

Итак, индивидуальный основной капитал представляет собой сложную целостную систему, связи и пропорциональность между элементами которой выражаются их составом и структурой. От того, насколько всё это учитывается при формировании нового и обновлении действующего индивидуального основного капитала, зависит уровень его потребительной стоимости и эффективность функционирования.

Следует подчеркнуть, что с точки зрения формирования потребительной стоимости важное значение имеют возрастной состав и структура основного капитала. При одинаковых составах и структурах индивидуальных основных капиталов определяющий различия в их потребительной стоимости фактор – возрастные отличия. Возрастная несопряжённость в системе как однородных, так и разнородных машин, разная степень их износа вызывают потери в производительности «молодых» технических единиц, а значит, в готовой продукции, в затратах ресурсов. Тем самым потенциальная потребительная стоимость не может реализоваться в полной мере. Кроме того, отдельные устаревшие машины не могут быть использованы с полной отдачей, что также сказывается на фактическом уровне полезности. Этому структурному фактору в его влиянии на потребительную стоимость индивидуального основного капитала уделяется явно недостаточное внимание, особенно учитывая то, что различная возрастная структура, также характеризующая состав основного капитала, равно как и различия в технологической структуре порождают противоречия, которые должны разрешаться в процессе сначала формирования, а затем и обновления индивидуального основного капитала путём оптимизации пропорций между отдельными его элементами, а также нахождения наилучшей возрастной структуры капитала. Решение последней проблемы, вернее, определение путей её преодоления действительно требует рассмотрения основного капитала в его движении.

Результаты исследования основного капитала как системного образования представляют собой методологическую базу для обоснования управленческих решений по формированию его оптимального состава и структуры. По сути дела речь идёт об использовании законов структуры, которые раскрывают сущность единства элементов системы основного капитала, их отношение внутри целостности и определяют способ организации самой системы. Управленческие решения должны быть направлены на создание условий эффективного функционирования основного капитала. Главное здесь – учёт единства, того общего, что

характеризует все подсистемы основного капитала, и одновременно тех различий, которые выделяют эти подсистемы как особенные.

Таким образом, анализ всех сторон основного капитала позволил выделить многогранную характеристику его содержания. Изучение этой категории даёт возможность раскрыть более углублённо иные формы капитала, в первую очередь, как выражение экономических отношений между различными субъектами, участвующими в процессе производственно-хозяйственной деятельности, что позволяет более обоснованно определять время оборота капитала, время воспроизводства и рыночную стоимость этих процессов.

Далее цель нашего исследования подразумевает выявление факторов, направлений, закономерностей и противоречий движения основного капитала, анализ которых способствует формированию системной концепции обновления капитала в условиях инновационной экономики.

1.2. Инновационные тенденции изменения натурально-вещественного и социально-экономического содержания основного капитала

Экономическое движение основного капитала, как известно, подчиняется общим закономерностям воспроизводства, которые в значительной мере испытывают влияние изменений, происходящих в современном мире. Основной капитал, как и любая объективная реальность, эволюционирует под воздействием различных факторов и тенденций, главные из которых нам необходимо рассмотреть и проанализировать в рамках данной работы.

Прежде всего отметим, что сегодняшняя ситуация характеризуется многими экономистами, политиками, историками и философами как переходная от традиционного (индустриального) к информационному или индустриально-информационному обществу, основанному на главенствующей роли процессов образования, распространения и потребления информации. Невиданный прогресс информационных технологий позволяет преодолевать время и пространство, программировать процесс развития в режиме наибольшей эффективности. Сегодня стало возможно в сжатые сроки обрабатывать и передавать большие объёмы экономической информации в любую точку мира за считанные секунды. Статистика показывает непрерывный рост использования информационных технологий предприятиями и организациями (табл.1).

Таблица 1

**Основные показатели использования информационных технологий
на предприятиях и в организациях¹**

	Всего				В процентах от числа обследованных предприятий			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Число обследованных предприятий	150 934	161 523	170 035	169 880	100	100	100	100
Из них использовали:								
Персональные компьютеры	137 436	150 694	158 706	159 158	91,1	99,3	93,3	93,7
ЭВМ других типов	13 990	18 318	22 182	24 660	9,3	11,3	13,0	14,5
Локальные вычислительные сети	79 054	92 127	95 882	100 668	52,4	57,0	56,4	59,3
Электронную почту	84 538	102 699	117 549	126 309	56,0	63,6	69,1	74,4
Глобальные информационные сети	81 910	100 891	116 790	126 979	54,3	62,5	68,7	74,7
Из них:								
Сеть Интернет	80 444	99 051	115 257	125 165	53,3	61,3	67,8	73,7
Интранет	—	13 843	15 870	18 415	—	8,6	9,3	10,8
Экстранет	—	4374	5316	6383	—	2,7	3,1	3,8
Имели веб-сайты в Интернете	22 348	34 104	33 626	38 812	14,8	21,1	19,8	22,8

Таким образом, информация становится, с одной стороны, одним из главных элементов производственного потенциала предприятия, а с другой стороны, одним из ведущих факторов, определяющих эволюционные тенденции другого элемента потенциала – основного капитала.

В связи с этим в научной литературе существует два направления по изучению информации в системе производственного (экономического) потенциала предприятия (хозяйства страны). Первая группа авторов анализирует информацию как отдельный элемент (см., например, работы С.Н. Арлычева [15], И.В. Бушмарина [28], Ю.М. Каньгина [56], Т.И. Ставцевой [115, 114], К.К. Вальтуха [31], С.А. Дятлова [45] и др.), как один из ключевых ресурсов, что является серьёзным самостоятельным направлением исследования.

С точки зрения нашего исследования, интересны работы второй группы авторов, изучающих информацию как составную часть других элементов производственного потенциала (например, В.С. Автономов [3], Р.Д. Галеев [39], С.А. Курганский [65], В.Л. Тамбовцев [121],

¹ Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

А.А. Федотов [126], Н. Извеков [52] и др.). И действительно, практически из каждого элемента потенциала можно выделить информационную составляющую.

Многие исследователи обращают внимание на наличие информации в оборудовании, технике, особенно высокотехнологичной. В странах с развитой рыночной экономикой наблюдаются тенденции интеграции производственных структур в единую информационную систему, и совершенствование этой системы становится одним из приоритетов национальной политики. По оценкам специалистов, микроэлектронная и компьютерная промышленность, составляющая базу развития информационного пространства, по темпам роста, влиянию на социально-экономическую структуру общества, вкладу в НТР, позитивным изменениям в интеллектуализации общества не имеют аналогов. В настоящее время эти области промышленности – самые мощные и наукоёмкие, рынок их продукции уже сравним с рынком природных ресурсов.

Производительность любого орудия труда является не чем иным, как количеством овеществлённой в нём связанной и структурированной информации. В рамках нашего исследования выделим основные функции информации в составе основного капитала:

1) ведущая функция – эту функцию информация выполняет, если выступает в качестве предмета труда, а следовательно, и продукта труда, т. е. когда основным капиталом (средством труда) является вычислительная техника;

2) вспомогательная функция – в этом случае информация не является основным продуктом и предметом труда, а выступает или в качестве сопутствующего товара, или сопутствующего элемента в процессе производства. В данном случае вычислительная техника не является основным орудием труда, и её роль заключается в обработке информационной составляющей (например, оперативный сбор и обработка информации о текущем состоянии производственного цикла)²;

3) посредническая функция – обеспечивает возможность взаимодействия между средством труда и человеком. Повышение технической сложности средств труда увеличивает и их информационную ёмкость, что в дальнейшем изменяет состав и структуру системы основных фондов. Это, в свою очередь, усложняет взаимодействие орудия труда и

² Необходимо заметить, что в настоящее время с развитием информационной стадии системы производительных сил (т. е. становлением информационного общества) нет производственных процессов, где основному производству не сопутствуют, повышая его эффективность, информационные потоки, требующие обработки с использованием вычислительной техники. Кроме того, существует множество производств, которые сами по себе не являются информационными, но их функционирование принципиально невозможно без использования ЭВМ (например, атомные электростанции). Поэтому не совсем точным будет использование терминов «ведущая функция» и «вспомогательная функция». В информационном обществе грань между этими функциями становится всё более условной, и здесь корректнее будет использовать термины «преимущественно ведущая функция» и «преимущественно вспомогательная функция».

работника, и здесь роль информации состоит в том, чтобы максимально оптимизировать и упростить контакт человека и средства труда;

4) статистическая функция – в современных условиях появления сложнейшей техники информационного общества значительно повысилась степень актуальности регулярного проведения мониторинга и контроллинга на предприятиях. Особенно это необходимо при решении вопросов своевременного и качественного обновления техники, разработки целевой комплексной программы оптимизации работы оборудования;

5) функция мобильного рассредоточения рабочего места, которая всё более проявляется в современных условиях в дальнейшей автоматизации и роботизации производства. Благодаря современным средствам оперативной связи работнику не обязательно постоянно присутствовать на одном рабочем месте. Он может одновременно управлять несколькими технологическими процессами, используя лёгкие и компактные персональные компьютеры, сотовую связь и пр. По оценкам аналитиков Meta Group (США), до 60% персонала производственных корпораций в силу специфики своей работы не могут в течение рабочего дня неотрывно находиться на одном рабочем месте [21].

Влияние информационных факторов на воспроизводственный процесс, в свою очередь, приводит в действие другую группу факторов – технологических, что находит отражение в различного рода изменениях состава и структуры основного капитала, а также его возрастных, качественных, социальных, экологических и др. характеристик.

Технологические сдвиги в процессе воспроизводства основного капитала в настоящее время в развитых странах ускоренно формируют инновационную экономику, позволяющую значительную часть ВВП наполнять наукоёмкой высокотехнологичной продукцией³. Мировым лидером здесь являются США, на долю которых приходится 48% данной продукции, Япония производит 30%, Германия – 16%, а Россия – около 1% этой продукции [64]. По другим источникам [89], в первую тройку стран – производителей новой техники и технологий – входят США (30%), Германия (23%), Япония (17,4%). В списке 15 лидеров – Индия, Китай, Италия, Австралия и Швеция, а на Россию приходится менее 0,3% высокотехнологичных товаров. Доля инновационной продукции, производимой в России, ниже порогового значения в 5 раз, в стране ярко

³ Евростат относит к низкотехнологичным производство продуктов питания, текстиля, одежды, обуви, деревообработку, полиграфию; к среднетехнологичным – нефтепереработку, производство резиновых, пластмассовых и металлических изделий, химикатов, косметики, синтетических волокон, машин, оборудования и аппаратов, включая автомобили, а также рельсовый транспорт. К высокотехнологичным – фармацевтическую, медицинскую, авиационную и ракетно-космическую промышленности, производство оргтехники, средств связи, часов и оптического инструмента [118]. Хотя в данном случае следует согласиться с мнением А.Е. Суглобова и С.Р. Древинга [118], что в основу данной классификации следует положить не вид товара, а применяемые технологии. Например, производство часов может быть низкотехнологичным, а продуктов питания – высокотехнологичным.

выражена сырьевая модель развития [89]. В российской экономике используется лишь 8–10% инновационных идей и продуктов, в США – 62%, Японии – 95% [89]. Научные институты России выполняют по заказу производства всего 6% исследований; ЕС – 65%, Японии – 71%, США – 75% [89]. По показателю патентной активности Россия находится на 42-м месте после Больших Антильских островов и Ямайки [89]. Крайне низок «вес» интеллектуальной собственности в общей стоимости активов отечественных компаний. Например, у «КБ Сухого» данная величина составляет всего 0,04% стоимости всех активов; для сравнения: у «Дженерал электрик» – почти 40%.

Однако и в России есть небольшие сдвиги в данном направлении. Например, по сравнению с 2000 годом на 24,1% увеличилось число созданных передовых производственных технологий, в т. ч. почти в 2 раза – технологий, обладающих патентной чистотой, но, к сожалению, в 1,3 раза сократилось количество созданных принципиально новых технологий (табл. 2).

Таблица 2

Число созданных передовых производственных технологий⁴

1	Все технологии	Технологии					обладающие патентной чистотой
		принципиально новые	созданные с использованием патентов				
			на изобретения	на полезные модели	на пром. образцы		
2	3	4	5	6	7		
2000 г.							
Передовые производственные технологии – всего	688	72	222	73	18	262	
Проектирование и инжиниринг	165	12	50	13	9	54	
Производство, обработка, сборка	281	32	107	37	6	126	
Автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции, транспортировка материалов и деталей	20	1	4	2	–	5	
Аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	76	6	36	6	1	33	
Связь и управление	90	9	14	10	–	21	
Производственные информационные системы	18	4	1	–	–	2	
Интегрированное управление и контроль	38	8	10	5	2	21	
2008 г.							
Передовые производственные технологии – всего	854	54	299	121	29	523	

⁴ Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

Окончание табл. 2

<i>1</i>	2	3	4	5	6	7
Проектирование и инжиниринг	173	7	53	24	3	105
Производство, обработка, сборка	369	24	136	52	14	239
Автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции, транспортировка материалов и деталей	14	1	8	3	–	7
Аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	99	8	44	20	4	65
Связь и управление	68	1	13	2	4	43
Производственные информационные системы	23	1	3	4	2	5
Интегрированное управление и контроль	41	3	11	6	1	15
Нанотехнологии	67	9	31	10	1	44

Также из табл. 2 видно, что рост количества созданных передовых технологий произошёл в наиболее важных областях производства: «производство, обработка и сборка» (+31,3%); «аппаратура автоматизированного наблюдения» (+30,3%); «производственные информационные системы» (+27,8%), однако произошло снижение на 30% в сфере автоматизации погрузочно-разгрузочных операций. В части создания принципиально новых технологий на фоне общего снижения рост наблюдается только в области «аппаратура автоматизированного наблюдения» – в 1,3 раза. Кроме того, начиная с 2008 года официальная статистика учитывает количество созданных нанотехнологий, удельный вес которых составил 7,8% от общего числа новых технологий. Всего в 2008 году⁵ разработками, связанными с нанотехнологиями, занимались 463 организации и предприятия, общая численность исследователей в данной сфере деятельности составила 14 873 чел. [104].

Особенно положительным является то, что в значительной мере возросло число использованных передовых производственных технологий (табл. 3). Рост показателей использования прогрессивных технологий говорит о совершенствовании и развитии российского производства, несмотря на имеющиеся трудности и явную замедленность данного процесса.

Таблица 3

Число использованных передовых производственных технологий⁶

2000 г.

<i>1</i>	Число технологий	Технологии, внедрённые в течение, лет			
		1–3	4–6	7–9	10 и более
<i>1</i>	2	3	4	5	6
Передовые производственные технологии – всего	70 069	23 271	12 638	8827	25 333

⁵ К сожалению, официальная статистика по данному вопросу располагает данными двухлетней давности.

⁶ Составлено по: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6
Проектирование и инжиниринг	14 385	7829	3252	1770	1534
Производство, обработка, сборка	35 408	6616	4035	4689	20 068
Автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции, транспортировка материалов и деталей	685	135	122	92	336
Аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	2409	846	659	324	580
Связь и управление	13 713	6600	3850	1491	1772
Производственные информационные системы	1823	800	364	173	486
Интегрированное управление и контроль	1646	445	356	288	557

2008 г.

	Число технологий	Технологии, внедрённые в течение, лет			
		1–3	4–5	6–9	10 и более
Передовые производственные технологии – всего	184 568	80 223	37 707	34 321	32 317
Проектирование и инжиниринг	47 116	22 696	10 410	9585	4425
Производство, обработка, сборка	47 235	15 747	6863	7570	17 055
Автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции, транспортировка материалов и деталей	1469	592	239	364	274
Аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	7531	3612	1593	1257	1069
Связь и управление	74 468	34 845	17 274	14 104	8245
Производственные информационные системы	4175	1707	897	983	588
Интегрированное управление и контроль	2380	899	399	435	647
Нанотехнологии	194	125	32	23	14

Табл. 3 показывает, что общий рост использованных передовых технологий составляет более 160%, причём возрос также и темп внедрения данных технологий: если в 2000 году количество передовых технологий, внедрённых в течение 1–3 лет (т. е. относительно быстро), от общего числа составляло 33,2%, то в 2008 году этот показатель был равен 43,5%.

Неблагоприятную картину представляет статистика торговли технологиями с зарубежными странами (табл. 4).

Таблица 4

Торговля технологиями с зарубежными странами по видам экономической деятельности организаций в 2008 г.⁷

	Экспорт		Импорт	
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн. руб.	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн. руб.
Всего	1861	64 822,5	1735	98 117,1
В том числе:	1	4,9	9	144,1
Сельское и лесное хозяйство				
Добыча полезных ископаемых	11	1471,7	109	15 825,5
Обрабатывающие производства	176	5768,5	1161	62 035,2
Производство электроэнергии, газа и воды	27	135,3	26	3749,9
Строительство	28	24 530,3	39	7211,1
Оптовая и розничная торговля, ремонт	31	1560,8	12	112,5
Транспорт и связь	124	869,4	83	4669,7
Из них:				
Электросвязь	12	2,4	27	297,8
Операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг	1388	30 379,5	248	2930,9
Из них:				
Научные исследования и разработки	958	19 989,8	85	935,3
Образование	64	80,9	13	2,5
Прочие виды экономической деятельности	1	0,1	27	1431,7

Из табл. 4 видно: несмотря на то, что общее число соглашений по экспорту технологий превышает количество подобных соглашений по импорту (1861 против 1735), в денежном выражении это выглядит не в пользу экспорта: сумма стоимости соглашений по импорту технологий составила 98 117,1 млн. руб., а по экспорту – 64 822,5 млн. руб., т. е. в 1,5 раза больше. Особенно негативным является то, что импорт технологий значительно превышает экспорт в наиболее важных для развития экономики России областях: в обрабатывающих производствах 176 соглашений по экспорту против 1161 соглашения по импорту – превышение в 6,6 раз; в сфере добычи полезных ископаемых данное соотношение почти в 10 раз в пользу импорта; в технологиях, связанных с

⁷ Составлено по: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

электросвязью, более чем в 2 раза больше число соглашений по импорту; в области строительства импорт превосходит экспорт в 1,4 раза.

Анализ создания и использования передовых технологий является наиболее важным в сфере изучения факторов, влияющих на современную эволюцию основного капитала, так как уровень развития технологического потенциала занимает центральное место в инновационном направлении движения экономики. Для того чтобы перейти к высокоразвитому информационному обществу, необходимо на базе реализации оптимального обновления средств труда осуществить накопление наукоёмкого основного капитала, что позволит создать высокотехнологичные производства, основанные на отечественных разработках мирового уровня. Однако если рассмотреть официальную статистику основных показателей инновационной деятельности российских предприятий за последние годы, то здесь явно видна тенденция «топтания на месте» (табл. 5).

Таблица 5

Основные показатели инновационной деятельности
российских предприятий⁸

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Предприятия добывающих и обрабатывающих производств						
Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных предприятий, %	9,8	10,3	10,5	9,3	9,4	9,4	9,6
Удельный вес инновационных товаров в общем объёме отгруженных товаров, %	4,3	4,7	5,4	5,0	5,5	5,5	5,1
Затраты на технологические инновации в фактических ценах, млн. руб.	86 394,6	105 444,7	122 850,5	125 678,2	188 492,2	207 499,2	276 262,3
Затраты на технологические инновации в постоянных ценах 2000 г., млн. руб.	64 095,7	68 622,1	66 567,6	57 131,6	74 187,0	71 701,4	80 152,8
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объёме отгруженных товаров, %	1,8	1,6	1,5	1,2	1,4	1,2	1,4

⁸ Составлено по: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, .2009. 795 с.

Из табл. 5 видно, что удельный вес предприятий, проводящих технологические инновации в производстве, колеблется в пределах 10% и даже имеет небольшую тенденцию к снижению. Соответственно доля инновационных товаров в общем объёме произведённой продукции также имеет низкую величину – приблизительно 5%. Это говорит о технологической слабости экономики России, о наличии в индустриальном комплексе страны значительной части устаревшего и изношенного оборудования, о недостаточной величине средств, выделяемых на проведение технологических инноваций – менее 2%.

В настоящее время многие учёные-экономисты в своих работах отраслевую структуру основного капитала определяют функционирующими в экономической системе технологическими укладами (уровнями) – т. е. научно-техническими характеристиками, способами, видами производства. Исследованию технологических укладов посвящены работы многих учёных: Д.С. Львова, С.Ю. Глазьева, М.Г. Делягина, Г.Г. Фетисова, И.А. Каримова и др.

С.Ю. Глазьев [43, 42] дал характеристику пяти технологическим укладам и отметил предпосылки зарождения шестого.⁹ Каждый из них существует во взаимосвязи и взаимозависимости с предшествующим и последующим, также происходит одновременное расширенное воспроизводство основного капитала всех параллельных укладов. По мнению С.Ю. Глазьева, в настоящее время в экономике России имеется несколько технологических укладов. Преобладает использование третьего и четвёртого укладов, в меньшей степени – первого и второго. Реализация пятого и наиболее современного шестого технологического уклада в значительной мере отстаёт от прогрессивных мировых тенденций.¹⁰

М.Г. Делягин несколько иначе рассматривает сложившуюся в человеческом обществе технологическую пирамиду. Автор не употребляет термин «уклад», а использует выражения «технологический уровень», «этаж». Самый низкий, пятый уровень, «нижний этаж» образует производство сырьевых товаров и продукции первого передела. Четвёртому уровню соответствует выпуск сложнотехнических товаров широкого потребления: автомобилей, бытовой техники и т. п. Третий уровень формирует изготовление уникальных изделий, таких как

⁹ Первый технологический уклад связан с наличием в отраслевой структуре элементов основного капитала текстильной, пищевой, транспортной и добывающей промышленности. Существование второго уклада опирается на машиностроительную отрасль и металлургию. Третий технологический уклад – электроиндустрия, четвёртый определяется развитием приборостроения и химической промышленности. Ядром пятого уклада служат автоматизированные системы, информационные технологии, космическая промышленность. Шестой технологический уклад формируется в области роботизации, биотехнологий, нанотехнологий, вооружений нового поколения.

¹⁰ В наиболее развитых странах воспроизводственные процессы базируются на использовании качественно обновлённых элементов основного капитала четвёртого технологического уклада, преобладающих элементах основного капитала пятого уклада и усиленно формирующегося шестого технологического уклада.

высокотехнологичное производственное оборудование, нестандартные эксклюзивные потребительские товары и пр. Второй и первый технологические уровни образуют «верхние этажи», это – создание и тиражирование самих производственных технологий (ноу-хау) и фундаментальная разработка новых технологических принципов. Все уровни технологической пирамиды взаимодействуют друг с другом: каждый более низкий уровень служит фундаментом более высокого, обеспечивая его природными, материальными и даже в значительной мере финансовыми и трудовыми ресурсами.

Также у М.Г. Делягина описаны возникшие в условиях информационного общества так называемые метатехнологии.¹¹ Разработка и использование данных метатехнологий даёт их создателю огромные конкурентные преимущества и колоссальные прибыли. Поэтому специфичность этой группы технологий и значительность предоставляемых при её использовании рыночных преимуществ даёт возможность говорить автору о возникновении ещё более высокого – нулевого – уровня технологической пирамиды.

По нашему мнению, классификация технологических принципов у М.Г. Делягина наиболее удачна и логически обоснована, так как в ней нет привязки к отраслевой специфике, она больше ориентирована на методы производства того или иного продукта. Очевидно, что практически в любой отрасли может функционировать как современное высокотехнологичное, так и отсталое производство.

Однако для нашего исследования наиболее важно единодушие авторов в том, что в России сложилась нерациональная отраслевая структура основного капитала, которая становится одним из препятствий для активизации воспроизводственных процессов и успешного экономического развития. Это подтверждается показателями низкой инновационной активности предприятий и, несмотря на небольшой рост, малым количеством созданных и используемых новых технологий. Здесь требуется проведение эффективной государственной промышленной политики, учитывающей тенденции формирования и развития технологических укладов (уровней). В качестве практических шагов необходимо, в первую очередь, избавиться от устаревшего и изношенного оборудования и осуществить оптимальное обновление активной части основного капитала на новой качественной основе, реализующее внедрение и использование новых технологий и технологических принципов.

¹¹ Мета – гр.: meta – т. е. после, за, через. Таким образом, применив термин метатехнологии, М.Г. Делягин, очевидно, хотел показать появление систем, которые уже по своей сути не являются технологиями в чистом виде, так как их применение формирует не только технические стандарты производства, но и поведенческие стереотипы и новые образы мышления.

Далее необходимо отметить, что технологический прогресс в условиях формирования информационного общества, во-первых, идёт намного быстрее, чем даже всего 30–40 лет назад, во-вторых, оказывает на все сферы человеческой жизнедеятельности значительно большее и более заметное влияние. Поэтому в нашем исследовании нельзя не принимать во внимание экологические факторы, воздействие которых в настоящее время обязательно должна учитывать любая экономическая система.

Информационная модель развития общества, кроме всего прочего, подразумевает создание устойчивого экологического равновесия. Поэтому дальнейшая эволюция системы основного капитала должна базироваться на внедрении безотходных, энерго- и материалосберегающих технологий, так как сохранение природы является одним из первых практических условий выживания человечества в ближайшие десятилетия. По исследованиям учёных-экологов [131], порог допустимых возмущений биосферы уже давно пройден¹², численные пределы допустимого воздействия на природу превышены в 10 раз, и на сохранение устойчивости природных комплексов каждая страна должна ежегодно тратить около половины национального дохода¹³. Сейчас в среднем тратится 5–7% [131], а в России – намного меньше – 0,46% расходной части бюджета [88].

Проблемами экологической эффективности технологий, анализом деструктивных последствий хозяйственной деятельности человека активно занимался ещё в 70-е годы известный голландский экономист, лауреат Нобелевской премии Ян Тинберген. Свои подходы к глобальным перспективам выживания человечества в условиях широкомасштабной загрязнённости биосферы он изложил в монографии «Пересмотр международного экономического порядка» [123]. В настоящее время по этим вопросам известны работы видных экономистов, лауреатов Нобелевской премии Р. Гудленда, Х. Дэли, Р. Хютинга [130], в которых главной мыслью является то, что дальнейший экономический рост, увеличение потребления энергии и природных ресурсов, развитие био-, кибер-, нанотехнологий, фармакологии, исследований космического пространства создают большой риск исчезновения человека как биологического вида к началу XXII века. В России по проблемам устойчивости окружающей среды, снижению антропогенной нагрузки на

¹² К настоящему времени человечество уничтожило естественные экосистемы на 63% территории суши, тогда как в начале XX века экологически разрушенные территории занимали 20% суши, за последние 50 лет из-за загрязнения атмосферы на 20% сократилось количество света, попадающего на поверхность Земли [131]. В России 40% территории, где проживает более 60% населения, имеет высокий уровень загрязнения, 15% наиболее заселённой территории – опасный уровень загрязнения, во многих регионах страны от 35 до 60% питьевой воды не отвечает санитарным нормам [88].

¹³ При использовании традиционных технологий от 50 до 90% первичного природного вещества превращается в процессе его переработки в отходы, утилизация которых требует больших затрат, весь мир сжигает топлива в десятки раз больше, чем необходимо, продолжается ввод в эксплуатацию изживших себя технологий производства с низким коэффициентом полезного действия [35].

биосферу, биотической регуляции известны работы профессора В.Г. Горшкова [130], также этими вопросами активно занимались известные учёные В.И. Вернадский, В.И. Данилов-Данильян, Ю.М. Арский, К.С. Лосев.

Анализируя работы экономистов по данной проблематике с точки зрения нашего исследования, можно сделать вывод о том, что экологические факторы в настоящее время оказывают существенное влияние на формирование состава и структуры основного капитала. Причём это влияние настолько велико, что рассматривается физиологический аспект рыночной экономики (экофизиология) [131]. Экофизиология – это не только развитие безотходных производств, но ещё и соблюдение требования включения технологического хода в естественные биогеохимические циклы данной природно-географической зоны, не нарушая и не разрушая её¹⁴. Это гармонизация движения потоков веществ и информации в системе «человек-природа» с современной рыночной системой хозяйствования. Если же дальнейший экономический рост будет выступать как дестабилизирующий фактор для окружающей среды и человеческого общества, то наша планета способна перейти в альтернативный режим функционирования, который может оказаться непредсказуемым для жизни людей.

Для России влияние экологических факторов на воспроизводственный процесс особенно актуально, так как наша страна контролирует самую крупную экосистему в мире¹⁵ и в этом смысле несёт определённую ответственность за сохранение и поддержание экологического равновесия на планете. Россия выступает не только энергетическим, но и экологическим донором стран Запада¹⁶. Поэтому режим воспроизводства основного капитала в XXI веке должен быть обязательно «встроен» в систему реализации «чистых» технологий, сводящих к минимуму поступление в окружающую среду веществ неприродного происхождения, особенно высокотоксичного и трудноутилизируемого мусора, несмотря на сопряжённые с этим затраты.

Замена физически и морально изношенного основного капитала должна происходить с обязательным соблюдением экологических норм, т. е. иметь экологический эффект¹⁷. Таким образом, воздействие экологических

¹⁴ Эти идеи активно развивал ещё в XIX веке русский социолог, географ и экономист П.А. Кропоткин.

¹⁵ В России – самые большие, почти не затронутые деятельностью человека бореальные леса, их роль в регуляции земного климата огромна. Это «золотой фонд» человечества.

¹⁶ Больше всего загрязняют планету США, которые, потребляя около 40% ресурсов мира, выбрасывают в атмосферу более 45% парниковых газов, имея при этом население около 5% от общемирового. Около 35% выбросов углекислого газа даёт Евросоюз, потребляя 40% мировых ресурсов и имея население около 15% от мирового. Россия же, обладая 25% земных ресурсов, использует всего 5% от их общего объёма потребления с населением около 3% [128]. Объём выбросов твёрдых отходов в России также намного ниже: европеец в среднем производит 1 т мусора в год, россиянин – 0,5 т [128].

¹⁷ Проблема экологической эффективности обновления основного капитала является относительно новой самостоятельной областью исследования, требующей отдельного детального изучения. В нашей работе

факторов на процессы эволюции основного капитала, во-первых, в дальнейшем будет идти по нарастающей траектории, так как вопросы борьбы с загрязнением окружающей среды будут, очевидно, всё более актуальными, и, во-вторых, «вес» экологической составляющей в общей системе целевого комплексного обновления производственного аппарата будет расти. В конечном счете избыточный рост населения планеты¹⁸ и углубление двух главных мировых экологических проблем – где взять природные ресурсы и куда девать отходы – сменят современную экономическую парадигму безудержного роста уровня потребления на концепцию «разумных потребностей», или даже простого выживания. И здесь качество и эффективность обновления техники будут в первую очередь ассоциироваться с её экологичностью в ущерб стремлению к получению «коротких прибылей». Установление приоритета экологических норм над размером прибыли в процессе производства будет одной из главных практических задач в стратегии обновления основного капитала (фондов).

Рассмотренные выше основные факторы, определяющие современный генезис основного капитала, прямо и косвенно влияют на направления и характер действия ещё одной группы факторов – социальных. Воспроизводство основного капитала, осуществляемое на базе техники, обладающей не только экономическим, но и социальным качеством, отвечающей представлениям работников о нормальном труде, обеспечит наибольшую реализацию их трудовых возможностей и в конечном счёте положительно отразится на результатах труда.

При разработке стратегии функционирования предприятия (фирмы), чтобы избежать отрицательных последствий обновления основного капитала, необходимо планировать социальные результаты, и темп социального старения техники должен наряду с темпом технического прогресса учитываться при определении амортизационного срока службы машин и оборудования.

Социальное движение основного капитала наиболее ощутимо определяется двумя направлениями:

изменениями собственности,

типологическими изменениями предприятий с точки зрения численности работающих и объёма хозяйственного оборота.

экологический эффект обновления техники будет упоминаться только как один из факторов эволюции и обновления основного капитала.

¹⁸ В 1800 году население Земли было 952 млн. человек, в 1900 году – 1617 млн. человек, в 1950 году – 2501 млн., в 1970 – 3610 млн., в 1980 – 4415 млн., в 2005 – 6500 млн. За последнее столетие землян стало в 3,5 раза больше, чем за всю предшествующую историю человечества. По исследованиям профессора В.Г. Горшкова [130], люди к настоящему времени в десять раз превысили свою численность, разрешённую биоэкологическими законами.

Что касается изменения собственности, то главной линией здесь является то, что в настоящее время в России почти 97% предприятий находятся в негосударственной форме собственности (табл. 6).

Таблица 6

Распределение предприятий и организаций по формам собственности
(в процентах к итогу)¹⁹

	1996	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Число предприятий и организаций – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе по формам собственности:								
Государственная	14,3	4,5	3,9	3,6	3,4	3,3	3,0	2,8
Муниципальная	8,8	6,5	5,9	5,6	5,3	5,9	5,6	5,4
Частная	63,4	75,0	78,0	79,2	80,5	80,7	82,5	83,3
Общественных и религиозных организаций	4,2	6,7	6,1	5,7	5,3	5,3	4,6	4,1
Смешанная, иностранная, совместная	9,3	9,3	6,4	6,1	5,6	4,8	4,3	4,4

Основная масса предприятий и организаций – более 80% – находится в частной собственности, которая явно доминирует над другими формами. Государственной собственности в России практически не осталось (по табл. 6 – около 3%), снижается также доля муниципальной, смешанной, иностранной и совместной собственности. Это, несомненно, накладывает отпечаток на социальную эволюцию основного капитала. Разгосударствление и приватизация предприятий, с одной стороны, способствует освобождению от излишнего неиспользуемого устаревшего оборудования, с другой стороны, может усиливать отрицательные последствия обновления основных фондов, так как первоочередной ориентир частного производства на бесконечный рост прибыли автоматически игнорирует социальные аспекты данного процесса.

Практика обновления основного капитала без учёта социальных факторов зачастую является причиной того, что потенциальный экономический эффект не реализуется полностью: возникают «узкие места», могут быть простои по причине недовольства рабочих техникой, растёт текучесть кадров, повышается утомляемость, теряется внимание, появляются ошибки в работе, брак, снижается уровень творчества, инициативы, падает корпоративный дух и т. п. Всё это в конечном счёте

¹⁹ Составлено по: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

ведёт к снижению долговременных прибылей, которые приносятся предпринимателем в жертву ради «коротких» прибылей.

Переход российского производства к преимущественно частной форме собственности определяет и второе вышеотмеченное направление социального движения основного капитала. Это выражается в значительном росте малого предпринимательства, существование которого, несомненно, имеет свои специфичные социальные черты, в том числе и с точки зрения эволюции основного капитала. Официальная статистика показывает рост количества малых предприятий во всех сферах экономической деятельности (табл. 7).

Таблица 7

Число малых предприятий по видам экономической деятельности²⁰

	2007		2008	
	тыс. предприятий	в процентах к итогу	тыс. предприятий	в процентах к итогу
Всего	1137,4	100	1347,7	100
Из них по видам экономической деятельности:				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	29,4	2,6	35,3	2,6
Рыболовство и рыбоводство	2,5	0,2	2,8	0,2
Добыча полезных ископаемых	4,5	0,4	5,2	0,4
Обрабатывающие производства	128,6	11,3	144,5	10,7
Производство электроэнергии, газа и воды	4,9	0,4	6,9	0,5
Строительство	130,7	11,5	160,2	11,9
Торговля и ремонт	510,6	44,9	571,9	42,4
Гостиницы и рестораны	29,7	2,6	34,3	2,5
Транспорт и связь	57,3	5,0	73,4	5,4
Финансовая деятельность	16,1	1,4	24,1	1,8
Операции с недвижимостью, аренда	181,3	15,9	236,0	17,5
Образовательные услуги	2,7	0,2	3,6	0,3
Здравоохранение и социальные услуги	11,6	1,0	15,5	1,2
Прочие	27,2	2,4	33,5	2,5

Данные табл. 7 говорят о существенном развитии малого предпринимательства в нашей стране. В 2008 году количество малых предприятий по сравнению с 2007 годом в среднем выросло на 18,5% (в 2006 и 2005 годах соответственно на 10,1% и 5,5% по сравнению с предыдущими годами [103]). В отраслях материального производства особенно высокие темпы роста малого бизнеса (выше средних) наблюдались

²⁰ Составлено по: Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сб. М.: Росстат, 2008. 847 с.; Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

в сферах производства электроэнергии, газа и воды – 40,8%; транспорта и связи – 28,1%; строительства – 22,6%; сельского хозяйства – 20,1%.

Большое количество малых предприятий прежде всего изменяет видовую структуру основного капитала: больше появляется универсального низкопроизводительного оборудования, требующего высокой квалификации работника и, во многих случаях, большего напряжения и затрат нервной, физической и умственной энергии²¹. Обновление основных фондов происходит менее планомерно и регламентировано чаще всего без соответствующих расчётов эффективности – «на глазок». К тому же, как правило, мелкий бизнес не обладает надёжной финансовой устойчивостью и не располагает денежными средствами для проведения грамотного оптимального обновления. Поэтому работники вынуждены работать на изношенном оборудовании, что не может влиять положительно на социальный климат предприятия²².

Видовой состав машин и оборудования на небольших по размеру предприятиях более разнообразен и автономен, поэтому проблем обеспечения связанности техники в условиях организации общего процесса производства нет. Здесь можно приобретать импортную технику разных фирм и стран-производителей. Это требует от работников не только наличия высокой квалификации, но и умения быстро осваивать новое оборудование, проявлять творческий подход. Система «человек–техника–производственная среда» на малых предприятиях функционирует совершенно в другом режиме, чем на крупных производствах, что в значительной мере изменяет социальную обстановку фирм и таким образом проявляет общественное движение и эволюцию основного капитала²³.

Итак, рассмотрев четыре основные группы факторов, влияющих на воспроизводство и генезис современного основного капитала, можно сделать следующие выводы: во-первых, данные факторы взаимосвязаны между собой и в дальнейшем их влияние на общий процесс производства будет всё более взаимодействующим; во-вторых, для того чтобы воздействие этих факторов на экономику и общество было положительным и эффективным, необходимо обеспечить инновационное направление их практической реализации, подразумевающее вложение средств, обеспечивающее воспроизводство основного капитала на новой

²¹ Особенно если учесть тот факт, что практически на всех малых предприятиях почти не соблюдается трудовое законодательство и рабочий день, как правило, длится не менее 10–12 часов в сутки.

²² Автор ни в коем случае не отрицает малый бизнес как таковой – его развивать можно и нужно, особенно в условиях современной высокой безработицы в России, однако и проблемы малого предпринимательства также необходимо учитывать.

²³ О различиях в социальном уровне коллективов крупных, средних и мелких предприятий, вызванных, в первую очередь, техническим базисом, говорили ещё известные экономисты прошлых веков, такие как К. Маркс, Ф. Тейлор, В. Ленин, А. Файоль и др.

качественной основе, смену поколений техники и технологии; в-третьих, инновационное развитие системы основного капитала напрямую связано как с проблемами инвестирования обновления фондов, так и с процессами глобализации, позиционированием России в мировой экономической системе. Поэтому в дальнейшем, в следующей главе, будут рассмотрены новые тенденции развития и движения основного капитала, учитывающие основные вышеизложенные факторы и направления, влияющие на данный процесс и определяющие его.

Глава 2. Проблемы активизации и целенаправленности инвестирования основного капитала в современных условиях

2.1. Основные принципы современной инвестиционной политики

Как известно, воспроизводство основного капитала, его динамика, развитие и перспективы напрямую связаны с процессами инвестирования в основной капитал, в его техническую и технологическую составляющие. Мировой опыт свидетельствует, что национальная экономика любой страны обладает в той или иной степени развитости инвестиционным потенциалом. Социально-экономический уровень страны, её масштабы, географическое расположение, наличие или отсутствие различных видов ресурсов, политическая ситуация и т. д. оказывают определённое влияние на объём инвестиционного потенциала, а следовательно, и на общую инвестиционную ситуацию.

Практика успешной экономической деятельности развитых стран наглядно показывает, что реальный переход к экономическому росту может обеспечить только основной капитал, и от того, насколько велика будет его рыночная мощь и эффективность, какое число рыночных ниш попадёт в сферу его интересов, как много производственной «ответственности» он готов «принять» на себя, насколько продуманными окажутся стратегические и тактические решения по управлению основным капиталом, будет зависеть скорость и продолжительность данного этапа. Это объективно предполагает мобилизацию значительной части имеющихся в стране финансовых ресурсов и направление их на решение текущих и перспективных задач развития основного капитала. Таким образом, инвестиционный потенциал должен быть в первую очередь нацелен на реализацию политики своевременного воспроизводства основного капитала на новой качественной основе. Иначе, даже если страна будет обладать достаточными научными, трудовыми, природно-сырьевыми и другими возможностями, без наличия высокоразвитого основного капитала (техники и технологии), она не сможет решить ни одной серьёзной текущей или перспективной проблемы.

Проблемы инвестирования в основной капитал всегда будут стоять на одном из первых мест в теории и практике экономической науки. Например, в России недостаточное внимание к инвестиционной сфере в значительной мере способствовало порождению неблагоприятных тенденций воспроизводства, сложившихся в экономике страны за годы трансформационных преобразований: усилению деиндустриализации хозяйства, увеличению доли сырьевых отраслей, обострению структурных диспропорций и др. Особенно это видно на примере ведущих отраслей, таких, как машиностроение, которое, выполняя роль катализатора научно-технического прогресса, обеспечивает изготовление современной техники, делает возможным реализацию принципиально новых ресурсосберегающих технологий с высоким уровнем автоматизации производственных процессов (табл. 8).

Таблица 8

Производство основных видов продукции машиностроения
в натуральном выражении в 2008 году по сравнению с 1990 годом, %

Наименование произведённой продукции	1990	2008
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Дизели и дизель-генераторы	100	9,5
Турбины	100	64,0
Насосы центробежные, паровые и приводные	100	39,8
Краны мостовые электрические	100	25,4
Краны на автомобильном ходу	100	45,8
Краны башенные грузоподъёмностью 5 т и свыше	100	19,3
Тракторы на колёсном ходу	100	12,1
Минитракторы	100	30,8
Плуги тракторные	100	3,5
Сеялки тракторные	100	17,8
Культиваторы тракторные	100	7,2
Комбайны:		
зерноуборочные	100	12,3
в том числе «Дон-1500»	100	–
картофелеуборочные	100	–
кормоуборочные	100	7,9
в том числе самоходные	100	–
Косилки тракторные	100	14,6
Погрузчики универсальные с/х назначения	100	17,1
Машины для внесения в почву удобрений	100	2,1
Доильные установки	100	12,4
Автопоилки для ферм КРС	100	1,1
Металлорежущие станки	100	6,5
из них станки с ЧПУ	100	2,6
Кузнечно-прессовые машины	100	9,9
из них с ЧПУ	100	–
Линии автоматические и полуавтоматические	100	0,7

1	2	3
Комбайны проходческие	100	24,9
Машины шахтные погрузочные	100	6,4
Турбобуры	100	0,8
Экскаваторы	100	23,8
Бульдозеры	100	22,0
Автогрейдеры	100	29,2
Тракторы на гусеничном ходу	100	5,0
Машины прядильные	100	2,1
Станки ткацкие	100	0,2

Табл. 8 показывает, что производство основных видов продукции машиностроения в 2008 году по сравнению с 1990 годом (не самым лучшим из дореформенных лет) находилось на уровне 10–20% (среднее значение – 15,38%). Лишь только по одному виду техники (турбинам) производство превысило 50%-ный объём 1990 года. Особенно негативным является то, что сильно отстаёт выпуск наиболее высокотехнологичных изделий, определяющих лицо технического прогресса в промышленности: металлорежущих и кузнечно-прессовых станков (соответственно 6,5 и 9,9% от величины 1990 года), и автоматических линий – 0,7% от уровня 1990 года.

Масштабы инвестиций в машиностроение не соответствуют потребностям и возможностям предприятий. Экономическое положение большинства производителей машиностроительной продукции не позволяет инвестировать из прибыли ввиду её отсутствия или низкой рентабельности. Амортизационные отчисления активно используются не по назначению и часто направляются на финансирование оборотных средств, непроизводственных активов, выплату заработной платы и других видов вознаграждений, представительские расходы и т. п. Из-за скудности федерального и региональных бюджетов значительно снизился удельный вес этих ассигнований в общем объёме финансирования капитальных вложений. Иностранные инвестиции в машиностроительный комплекс практически отсутствуют и в обозримом будущем вряд ли будут иметь серьёзную величину. Ни зарубежные фирмы, ни большинство иностранных государств в целом не заинтересованы в развитии нашей тяжёлой промышленности, сложной бытовой техники и др., т. е. той части экономики, которая призвана реализовать индустриальный и интеллектуальный потенциал России. Поэтому капиталовложения зарубежных партнёров идут в основном в спекулятивный бизнес, в производство сверхприбыльного ширпотреба, ресурсодобывающую промышленность, также на цели намеренного закрытия конкурентоспособных российских предприятий, получения информации из наукоёмких областей экономики об уровне наших научных разработок и переноса на российскую территорию выпуска продукции высокой

категории вредности (экономия затрат на экологические мероприятия в собственной стране) [97].

Вследствие этого произошло существенное снижение потенциала отечественного машиностроения, уровень старения основных фондов которого достиг критических размеров. Недостаточное инвестирование не позволяет российским производителям повышать технический уровень производства, необходимый для успешной конкуренции с иностранными поставщиками аналогичной продукции.

Таким образом, говоря о новых тенденциях развития и движения основного капитала в современных условиях, необходимо более подробно рассмотреть сущность процесса инвестирования, его общемировые тенденции и российскую специфику.

Если проанализировать теоретический аспект категории «инвестиции» и понятия «инвестирование», то можно заметить, что единого смыслового содержания социально-экономической природы данных субстанций не существует.

С позиции экономистов классической школы, инвестиции связаны с накоплением капитала, как правило, в виде совокупности средств производства. Марксистская концепция рассматривает инвестиции тоже как накопление капитала, но как результат отношений эксплуатации, антагонизма между трудом и капиталом. В теориях рыночной экономики первой половины XX века инвестиции представляются как возрастание масштабов капитала в виде сложного машинного оборудования, крупных фабрик и заводов, запасов готовой продукции, полуфабрикатов и сырья. Развитие экономической теории в последней трети XX века привело к тому, что в содержании понятия «инвестиции» на первый план выходят их количественные технико-экономические параметры, материально-вещественные аспекты экономических отношений и процессов. Кейнсианская модель инвестирования предполагает определенное государственное регулирование. Посткейнсианский период 60–90-х годов XX века дал новые модели инвестирования, такие как модель производственной функции, модель равновесия реальных инвестиций, модель производственных возможностей, модель IS-LM. Сформировались новые взгляды на инвестирование: базовая теория инвестиций, основанная на ресурсах и интересах домашних хозяйств, теория инвестирования в приобретение фирм (q-теория инвестиций Тобина); теория рационального кредитования.

Одновременно переход рыночных стран на постиндустриальный уровень объективно привёл к появлению таких концепций инвестиций, как инвестиции в человеческий, интеллектуальный, социальный капиталы; инновационные, информационные технологии; сферу свободного времени. Для современной рыночной экономики начала XXI века, в том числе и её переходного периода, категорию инвестиций следует рассматривать в

широком смысле как сложное экономическое и социальное понятие. Это объясняется тем, что инвестициями следует считать все виды материально-имущественных и иных ценностей, включая интеллектуальные, которые вкладываются в предпринимательскую и другие виды деятельности в целях получения прибыли (дохода) или достижения положительного социального эффекта. Позитивный аспект данного подхода состоит в том, что для экономики XXI века возрастает значение всех форм инвестиций, но ключевое место займут инвестиции в основной капитал (фонды) в реальном секторе экономики, особенно в производстве средств производства и сложной бытовой техники. Детальный и всесторонний анализ различных концепций экономической категории «инвестиции» позволяет сделать вывод о том, что эволюция трактовки инвестиций имеет вектор рыночной направленности, как с точки зрения процесса, так и результата. Также под инвестициями следует понимать и систему производственных отношений между субъектами инвестиционного рынка для получения эффекта в будущем. Всё это свидетельствует о сложности и многоаспектности сущности категории «инвестиции», поэтому допустима система их определений, каждое из которых может фиксировать тот или иной ракурс данной категории.

При исследовании инвестиций на макроуровне, как правило, рассматривается экзогенный и эндогенный характер источников и факторов инвестирования, хотя их дифференциация не абсолютна. Особое внимание уделяется рынку денежных средств, объёму сбережений населения, системе перетоков инвестиционных ресурсов и присутствию института посредников. Подход к инвестициям в широком смысле позволяет более полно раскрыть их экономическую структуру, взаимозависимости и взаимосвязи. Все виды инвестиций в совокупности представляют и формируют инвестиционный рынок. Инфраструктура инвестиционного рынка является неразрывной составной частью структуры национального рынка. Анализ основных факторов и механизмов функционирования рынка инвестиций в широком смысле показывает, что это сложнейшее социально-экономическое образование, имеющее свою специфику функционирования и саморегулирования через спрос, предложение, ценообразование, конкуренцию, альтернативность и т. д. На рынке инвестиций имеются особенности спроса и предложения. Специфика спроса на инвестиционные ресурсы состоит в том, что он имеет вторичный характер по сравнению со спросом на конечные потребительские товары и на факторы простого воспроизводства. Покупку инвестиционных благ всегда легче отложить, чем приобретение потребительских благ, т. е. субъекты инвестирования легко «сворачивают» свои инвестиции. Предложение инвестиционных ресурсов обусловлено их ограниченностью. Любая инвестиция представляет альтернативный расход

ресурсов. Инвестиции имеют характер, производный от сбережений, будущих расходов, от фазы экономического цикла.

Выявление концептуальных корней практики современного регулирования инвестиционных процессов в России говорит о том, что они имеют в основном либерально-монетаристскую природу. Методологический дефект применения монетаристской теории в хозяйстве России проявляется в недостаточности реальных инвестиций, вывозе капиталов за границу, в склонности к сбережениям в иностранной валюте, «проедании» основного капитала, в относительно высокой (по неофициальным источникам информации) инфляции и процентной ставке и т. д. Общей тенденцией источников накопления является то, что доля государственных накоплений и инвестиций снижается, а доля частных накоплений и инвестиций растёт. Также в инвестиционной сфере проявляется тенденция минимальной ответственности и гарантированности получения доходов субъектов при инвестировании. Поэтому, как уже говорилось, для настоящего этапа экономики России более приемлемым является институционализм и посткейнсианство, чем либеральный монетаризм. Слабое вмешательство государства в российской экономике должно быть заменено активным, ответственным, встроенным его присутствием на правовых началах. Решение задачи формирования структуры экономики, адекватной тенденциям начала XXI века, возможно при использовании государства как субъекта рынка, имеющего институциональное обеспечение и соответствующую инвестиционную политику.

Понятие «инвестиционная политика» – словосочетание, получившее широкое распространение в последнее время. Однако следует отметить, что это не дань моде, а прежде всего потребность выразить содержание, вызванное новым научным подходом к проблеме инвестирования. Поэтому теоретические, методологические и практические вопросы совершенствования инвестиционной политики в настоящее время приобретают особую актуальность, поскольку их решение обозначает ориентиры выхода российской экономики на магистральный путь развития, раскрывает прогностические оценки её возможного динамического роста, оптимизирует темпы и пропорции движения основного капитала. Изучение направлений регулирования инвестиционной политики обеспечивает целеполагающий переход к ресурсосберегающей форме расширенного производства, смещает акцент с количественных показателей экономического роста на качество и эффективность, с второстепенных итогов хозяйственной деятельности на главные результаты.

Запросы современной практики реформированного производства требуют от экономической науки более полного учёта реальных условий и трудностей регулирования темпов и пропорций инвестиционной политики,

оптимизации сочетания потребления и накопления. Злободневной оказывается разработка системы всеобщих, общих и специфических показателей, характеризующих эффективность инвестиционной политики как величину, непосредственно зависящую от темпов экономического роста, а также важно исследование качественно-количественной определённости данного процесса. Однако в первую очередь необходимо остановиться на выведении ряда принципов, соблюдение которых даёт возможность оптимально реализовать инвестиционную политику как на уровне отдельного предприятия, так и в более крупных мезо- и макромасштабах.

Одним из главных, определяющих, принципов является выполнение условий системности, дающее возможность осуществлять инвестиционную политику с учётом параметров всех элементов финансовой, производственной, кадровой и т. д. стратегий. С точки зрения системности как совокупности согласованных, увязанных между собой методов и средств управления, инвестиционная политика может быть определена как выработка и реализация условий для эффективного вложения свободных денежных средств в различные формы финансового или материального богатства.

Системный подход определяет направленность инвестирования, согласно которой различают нетто-инвестиции и реинвестиции. Нетто-инвестиции включают начальные вложения в основание (покупку) предприятия, а также в расширение, количественное увеличение производственного потенциала фирмы. Реинвестиции обеспечиваются направлением свободных средств на приобретение или изготовление новых элементов производства, поддерживающих высокий технико-организационный уровень предприятия. Они включают инвестиции на замену, рационализацию, изменение программы выпуска, наём высококвалифицированных специалистов, диверсификацию и обеспечение выживания и т. п. Кроме того, инвестиции подразделяются на общие и чистые, а также по характеру срочности на долгосрочные и краткосрочные.

В современной рыночной экономике на эффективность инвестиционной политики оказывает влияние ряд факторов. Первая группа – это факторы, зависящие от товаропроизводителя, т. е. те, на которые он может непосредственно воздействовать и, целенаправленно влияя на них, добиться максимальной эффективности. К ним относятся: производственная мощность предприятия, выбор объекта первоочередных инвестиций, форма организации производства, вид технологии производства, характер инвестиций, форма собственности.

Ко второй группе относятся факторы, которые практически не зависят от товаропроизводителей: цены на данную продукцию,

процентные ставки за кредит, налоговые ставки, инфляционные процессы, геоэкономические и геополитические факторы.

К этим факторам предприятие при планировании своей инвестиционной политики должно уметь приспосабливаться и лишь по возможности влиять на их изменение в положительную для себя сторону.

Наконец, третью группу факторов в системе инвестиционной политики предприятия составляет ряд второстепенных, менее существенных факторов, которых всегда много и полный количественный их учёт невозможен. Однако не следует думать, что второстепенные факторы всегда принадлежат к малозначимым. В условиях рыночной экономики с её стихийностью, неопределённостью, явлениями бифуркации и т. д. второстепенные факторы, в том числе при планировании и реализации инвестиционной политики, вдруг неожиданно начинают играть очень заметную роль. Поэтому их также по мере возможности необходимо учитывать, предвидеть и рассчитывать.

В системе инвестиционной стратегии весьма актуальной является проблема наличия и оценки инвестиционных рисков. Риск – обязательный элемент инвестиционной политики, так как последняя всегда подразумевает инициативность, предприимчивость, ориентацию на состязательность, умение мыслить нестандартно и т. п., то есть всякое вложение средств обязательно таит в себе опасность быть потерянным, некупленным, недостаточно эффективным. Особенно это актуально в наши дни, когда рынок диктует жёсткие условия товаропроизводителю и руководителям предприятий: для того чтобы выжить в конкурентной среде и получить прибыль, всегда приходится в определённой мере рисковать, особенно при осуществлении инвестиционного процесса.

Применительно к инвестиционной системе можно выделить следующие типы рисков: макроэкономические; управленческие; риски, возникающие вследствие пассивности капитала; временные; риски при одновременном размещении больших средств в одном проекте; коммерческие; риски некачественной переработки технико-экономических обоснований инвестиционных проектов; кредитные; риски увеличения стоимости инвестиционных проектов; процентные; риски, связанные с использованием интеллектуальной собственности при разработке инвестиционных проектов, с отраслью производства, со взаимоотношениями людей и организаций, участвующих в инвестиционных проектах, с возможностью происхождения стихийных бедствий; технические и технологические; инфляционные; профессиональные; политические; криминальные; судебные.

Для того чтобы снизить все возможные виды рисков, инвестированию, как правило, предшествуют длительные исследования, сопровождаемые постоянным мониторингом состояния всех элементов экономической системы, связанной с предстоящим инвестированием. Чем

больше достоверной и качественной информации будет иметь возможный инвестор, тем легче ему будет определить и уменьшить возможный инвестиционный риск.

Следовательно, с точки зрения соблюдения принципа системности в инвестиционной политике, можно сделать вывод, что проблемы инвестирования в современных условиях, в том числе и в активную часть основного капитала, усложняются тем, что, во-первых, значительно выросло число факторов (особенно случайных и, на первый взгляд, второстепенных), влияющих на данный процесс, и, во-вторых, соответственно увеличилось количество инвестиционных рисков, имеющих место при реализации проектов. Причём рост количества упомянутых факторов необходимо понимать не в узком, а в широком смысле. Здесь имеется в виду, что действие данных факторов проявлялось и ранее, но не все они оказывали или могли оказывать существенное влияние на инвестиционную политику. В настоящее же время в условиях рыночной экономики XXI века инвестиционный процесс значительно усложнился и приобрёл бóльшую актуальность в связи с обострившимся соперничеством огромных планово-управляемых транснациональных корпораций в сочетании с конкуренцией между массой мелких производителей и их ассоциациями.

Следующим принципом современной инвестиционной политики является выполнение требований приоритетности, означающих необходимость ориентации вложений на наиболее важные направления развития, обеспечивающие достижение высокого уровня устойчивости предприятия, конкурентных преимуществ, повышение доходности или иного социально-экономического эффекта. Указанный принцип предполагает разработку достаточного множества моделей, проектов, вариантов и направлений инвестиционной политики с учётом альтернативного подхода. С этой точки зрения можно выделить несколько характерных видов инвестиционных бизнес-проектов:

идея в «зародыше» – представлена только бизнес-идея, нет соответствующей материально-технической базы и управленческого аппарата для её реализации;

инвестирование в новую фирму – создано предприятие, которое готово с получением инвестиций сразу начать работу, имеется группа менеджмента, определён вид выпускаемой продукции, изучены рынки сбыта;

инвестирование в стабильно функционирующую фирму – предлагается новая бизнес-идея, реализация которой позволит предприятию увеличить прибыль;

расширение фирмы – проект направлен на расширение действующего прибыльного предприятия;

реорганизация фирмы без смены руководства;

реорганизация фирмы с последующей сменой руководства;

инвестирование убыточного предприятия – проект предусматривает привлечение вложений с целью превращения фирмы в прибыльную.

Проблема приоритетности инвестирования тесно связана с анализом видов вложения капиталов. Собственно говоря, сам вид инвестирования уже во многом говорит о направлении, в котором будет осуществляться данный процесс. Наиболее рискованное капиталовложение связано с т. н. венчурными операциями, ориентированными на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений, ещё не опробованных на практике. В отличие от обычных форм инвестирования венчурное вложение капитала сопряжено с большой степенью неопределённости относительно получения прибыли. Ведь даже если рискованный проект удался, то поступившая на рынок принципиально новая продукция, ориентированная не на текущий, а на будущий спрос, может не найти своего потребителя, а следовательно, не принести в данный момент необходимого дохода, т. е. период «признания» товара рынком в этом случае будет длиннее, чем при инвестировании в производство традиционной (пусть и модернизированной) продукции. Должно пройти некоторое время, прежде чем сформируется необходимая рыночная структура спроса, которая воспримет качественно новые потребительские стоимости, предвосхищающие новые массовые технологии и способствующие созданию объектов будущего массового спроса.

Развитие венчурного инвестирования в мире в последние годы объясняется, с одной стороны, общим снижением интенсивности инвестиционных процессов в реальные сферы экономики и перетоком денежных средств в спекулятивный сектор. В этом же направлении действовал и фактор неуклонного падения нормы прибыли в производственных сферах экономики. Данная ситуация способствовала тому, что для тех предпринимателей, которые в силу своих деловых, психологических, социальных и т. д. качеств вынуждены были «остаться» в сфере производства, возникла проблема поиска более прибыльных областей приложения капиталов в новых наукоёмких отраслях, где прибыли значительно выше, но велик и риск вложения средств. С другой стороны, обострившаяся рыночная конкуренция также побуждала предпринимателей заниматься внедрением научно-технических новинок, когда коммерческий успех рискован и сомнителен.

В настоящее время венчурное предпринимательство развивается достаточно быстро и успешно, как правило, не реагируя на общие кризисные периоды в экономике. Кроме того, в большинстве случаев небольшой размер венчура, отсутствие строго формализованных структур управления обеспечивают быстроту и гибкость принятия решений, способствуют тесным контактам всех участников проекта, создают

возможности для реализации каждым из них своих потенциальных творческих сил, что повышает эффективность венчурных инвестиций. Также одной из характерных особенностей венчурных инвестиций является их узкопредметная направленность: в основном, создаётся и доводится до рыночной стадии один-два продукта. Это обуславливает концентрацию средств венчуров на последних стадиях нововведенческого процесса, т. е. на опытно-конструкторских разработках, целью которых является достижение технологической готовности к производству изделия и быстрое налаживание его промышленного выпуска.

Организационная простота, чёткая коммерческая ориентированность на перспективу, более полное использование человеческого интеллекта обуславливает привлекательность венчуров для инвестиций. Отличительной особенностью инвестиций, направляемых под рискованные проекты, является предоставление им на длительный срок: обычно собственники венчурного капитала согласны на ожидание отдачи от вложенных средств в течение 5–7 лет. Более того, психологически венчурные инвесторы, основывая свои действия на концепции «одобренного риска», заранее как бы соглашаются на возможные потери своих средств в случае неудачи. За этот риск они получают высокую норму прибыли (более 100% как минимум) в случае успеха венчура.

Наиболее эффективны небольшие венчурные предприятия – по исследованиям американских учёных в венчурах, где число участников не превосходит 100 человек, количество создаваемых нововведений на доллар затрат на научно-исследовательские и конструкторские разработки в 24 раза превышает аналогичный показатель для корпораций с числом занятых свыше 10 тыс. человек. Однако и крупные корпорации осуществляют венчурные инвестиции, но имеют при этом мотивы, как правило, отличные от мелких предприятий. Если мелкие инвесторы руководствуются лишь соображениями высокой прибыли, то солидные корпорации заинтересованы в «разведке» будущих новых производств, сулящих крупномасштабные промышленные сдвиги, а не в получении малозначительных для них процентов. Отчуждая часть производительного капитала на рискованное финансирование, корпорации тем самым удерживают первенство в технологиях, а следовательно, сохраняют способность к выживанию в условиях конкуренции. Методы при этом используются самые различные. Они скупают венчурные фирмы, заключают с ними лицензионные и контрактные соглашения, становятся соинвесторами их исследовательских работ, образуют партнёрства по скорейшей апробации новых продуктов и их реализации на рынке, вступают в корпоративные соглашения с ними, всячески используя их неустойчивое положение и т. п.

Развитие венчурных инвестиций в нашей стране началось в конце 90-х годов. Первопроходцами стали иностранные компании. Позднее к

этой работе подключилось и государство. Так, в 2006 году была основана Российская венчурная компания (РВК), на которую была возложена задача создания отечественных венчурных фондов [36]. Сегодня в России действуют 108 венчурных фондов [36]. Из них только 43 являются активными. Объём капитала этих фондов составляет всего \$2 млрд.²⁴. Оценки фактических венчурных инвестиций в России ещё хуже. В 2009 году они составили всего \$300 млн. Для сравнения: в США это \$21,4 млрд., в ЕС – \$4,6 млрд., в Китае – \$1,9 млрд. [36].

Также в настоящее время значительно распространён лизинг как форма долгосрочного инвестирования товаропроизводителей. Особенно это актуально для современной России, где углубление рыночных отношений происходит в условиях экономического спада производства и инвестиционного кризиса, и развитие лизинга является одним из выходов из создавшегося положения. Как показал российский опыт, в 2001–2009 годах лизинг стал достаточно широко использоваться в сельском хозяйстве в форме государственной поддержки АПК, так как крайне медленно и неэффективно идёт становление рынка сельскохозяйственных кредитов. При этом главными сдерживающими факторами для финансовых структур являются специфика сельскохозяйственного производства, длительность оборачиваемости вложенных средств, невысокая прибыльность производства. Поэтому в условиях всё возрастающего диспаритета цен и низкой платёжеспособности производителей сельскохозяйственной продукции лизинг стал, по сути, единственным источником финансирования покупок техники сельскохозяйственного назначения. И хотя при строгом подходе дело оказалось в значительной мере проваленным, так как имело место недофинансирование из госбюджета поставок сельскохозяйственной техники, возрастание задолженностей по лизинговым платежам производителей аграрной продукции, относительно низкое качество поставляемых по лизингу машин, отсутствие эффективной нормативно-правовой базы по регулированию взаимоотношений между субъектами лизинга, на сегодняшний день лизинг является одним из важнейших финансовых инструментов активизации инвестиционной деятельности в российском АПК.

К тому же, лизинг как вид инвестирования эффективен не только в АПК, но и в других отраслях экономики. С его помощью более реально практическое осуществление интенсивного обновления активной части основного капитала, внедрение комплексного, системного подхода к обновлению парка машин.

Кроме того, отношения лизинга способствуют повышению рыночной устойчивости машиностроительных предприятий, так как

²⁴ «Это совсем немного в масштабах такой страны, как наша, в сопоставлении с другими фондами, которые имеются в развитых странах», – заявил президент Д.А. Медведев на заседании комиссии по модернизации [36].

специализирующиеся на лизинговых операциях фирмы обычно создаются при участии крупных машиностроительных компаний и солидных финансовых структур. Эти условия обеспечивают машиностроителям расширение рынка сбыта, ускорение оборачиваемости средств, позволяют повышать технический и технологический уровень производства.

Существенно и то, что лизинг выгоден и самому лизингополучателю. Ему, во-первых, не требуется одновременно вносить всю стоимость оборудования, во-вторых, использовать его в производстве можно сразу же после заключения сделки, в-третьих, платежи могут по условиям договора производиться либо в денежной форме, либо изготовленной на арендованном оборудовании продукцией, либо за счёт предоставления других услуг лизингополучателем. В-четвёртых, лизингополучатель, с учётом своей платёжеспособности, может брать в аренду новейшее оборудование и не допускать тем самым морального и материального старения своей производственной базы, чего добиться значительно труднее при полной покупке техники. К тому же, лизинговые фирмы, как правило, берут на себя доставку, монтаж и сервисное обслуживание техники.

Возможности лизинга делают его привлекательным хозяйственным инструментом не только в условиях кризисной российской экономики, но и в мировом масштабе. В мировой экономике на его долю в инвестициях приходится в настоящее время 15–20%. В США доля лизинга в общем объёме инвестиций составляет 27%, в Великобритании – 20,2%, в среднем по Европе – 7,6%. Широкое развитие получил международный лизинг в сфере экспорта и импорта техники.

По-прежнему не потеряли своего значения прямые инвестиции, которые представляют собой долгосрочные вложения непосредственно в производство, в материально-вещественные виды деятельности. Прямые инвестиции также называют реальными.²⁵ Именно реальные инвестиции являются главной основой развития крупного концентрированного промышленного производства, способного наиболее эффективно обеспечить новые технологические решения, внедрение новейшей техники, организации труда, информационных систем, рабочей силы – условий современного воспроизводственного процесса.

Анализируя сложившуюся экономическую ситуацию в России, большинство экономистов и экспертов сходятся во мнении, что одной из причин снижения уровня экономического развития страны за последние 20 лет является резкое уменьшение прямых, реальных инвестиций. Это означает, что экономика России работала только на текущее потребление,

²⁵ Реальные и прямые инвестиции имеют тождественное смысловое значение, хотя по американской методологии к прямым относятся инвестиции, вложенные в капитал фирмы с целью извлечения дохода, получения прав на участие в управлении данным хозяйствующим субъектом и формирующие более 25% капитала предприятия.

в ней не создавался задел для будущего развития, более того, происходило и происходит быстрое «проедание» национального богатства. Например, по данным доктора экономических наук О. Черковца [135], начиная с 1999 года в структуре инвестиционных вложений в экономику страны стабильно преобладают вложения в финансовые активы, т. е. в большинстве своём фиктивный капитал, позволяющий получать «короткие» прибыли. С 2003 года доля инвестиций в эту сферу не опускалась ниже 2/3 от их общего объёма [135]. И наоборот, доля вложений в реальный основной капитал даже в самые «удачные» предкризисные годы (2005, 2006, 2007) была менее 30%: в 2005 – 28,1%, 2006 – 24,6%, 2007 – 26,0%²⁶. К тому же официальная статистика к собственно инвестициям прибавляет ещё и кредиты, которые по своей экономической природе являются самостоятельной категорией²⁷. В частности, российские статистические ежегодники, классифицируя инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, здесь же учитывают кредиты банков и заёмные средства других организаций [102, 103, 101, 104]. Например, в 2008 году кредиты банков составляли 11,8% от суммы инвестиций в основной капитал (в т. ч. 3,0% иностранных банков), заёмные средства других организаций – 6,2% [104].

Также в худшую сторону изменилась технологическая и воспроизводственная структура реальных инвестиций, что в значительной мере консервирует морально устаревший и физически изношенный производственный аппарат российской промышленности, сужает рынок сбыта, в первую очередь, для предприятий тяжёлой индустрии. Основной особенностью российского производства стала его нетехнологичность, устаревшая неэффективная технология и, как результат, низкая конкурентоспособность.

Роль прямых инвестиций для России особенно актуальна. Не случайно их называют «умными деньгами», поскольку в этом случае вложения осуществляются, как правило, одновременно с внедрением передовых технологий, современных методов организации производства, открытием новых рынков сбыта. Инвестор обычно сам стремится участвовать в управлении вложенными средствами или контроле за ними, что повышает надёжность и эффективность инвестиций.

В странах с развитой рыночной экономикой прямым инвестициям уделяется большое внимание, особенно в сфере материального производства (преимущественно в обрабатывающей промышленности), хотя высока их доля и в сфере услуг, в т. ч. на транспорте и в связи. Например, в Нидерландах это соотношение составляет 80 и 20%; в английской и американской экономиках – 65%, немецкой – 45%,

²⁶ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2008: стат.сб. М.: Росстат., 2008. 847 с.

²⁷ Это более подробно будет рассмотрено ниже.

японской – 43% от общего объёма прямых инвестиций поступает в производство средств производства и предметов потребления.

Распространены также портфельные инвестиции, под которыми понимаются вложения в приобретение долговых обязательств либо доли участия посредством покупки ценных бумаг или других инструментов фондового рынка (расписок, векселей, опционов и т. д.). При данном виде инвестирования происходит формирование портфеля, представляющего совокупность собранных воедино различных инвестиционных ценностей, служащих инструментом для достижения конкретной инвестиционной цели вкладчика. Иногда портфельные инвестиции называют финансовыми инвестициями или финансовыми вложениями²⁸.

В отличие от прямых инвестиций, которые привлекаются, как правило, на договорных началах с преобладанием интересов инвестора, ставки процентов (дивидендов) для инвестора при портфельных инвестициях обычно ниже, чем при прямых, что связано, в основном, с более высоким риском инвестиционно-хозяйственной деятельности. К тому же портфельные инвестиции почти всегда привлекаются на условиях реципиента, поскольку предполагается, что он сам обладает определённым потенциалом развития и характеризуется конкурентоспособным уровнем производства, что позволяет ему обеспечивать достаточную норму прибыли и быть устойчивым на рынке капиталов. В российской экономике темпы роста портфельных инвестиций значительно выше, чем прямых: например, в 2006 году инвестиции в основной капитал выросли на 16,7% (в сопоставимых с предыдущим годом ценах), а финансовые вложения в этом же году увеличились на 56,3%; для 2007 года данные показатели составляют соответственно 22,7 и 30,5%; для 2008 года – 9,8 и 40,6%²⁹.

Показатели деятельности российского фондового рынка, а также результаты размещения ценных бумаг наших предприятий за рубежом свидетельствуют, что привлечение портфельных инвестиций более вероятно для сырьевых и топливно-энергетических отраслей промышленности, которые производят конкурентоспособную продукцию и имеют собственный потенциал развития, ограниченный пределами разведанных запасов природных ресурсов и ёмкостью товарного рынка.

Применяется в современной экономике и аннуитет – как вид инвестирования, приносящий инвестору определённый доход через регулярные промежутки времени. Вообще аннуитет чаще используется в непроизводственной сфере: в основном, это вложение средств в страховые и пенсионные фонды, а также один из видов срочного государственного

²⁸ Официальная статистика трактует финансовые вложения следующим образом: вложения денежных средств, материальных и иных ценностей в ценные бумаги других юридических лиц, процентные облигации государственных и местных займов, в уставные (складочные) капиталы других юридических лиц, созданных на территории страны, капитал организаций за рубежом и т. п., а также займы, предоставленные другим юридическим лицам [104].

²⁹ Рассчитано по сборникам Росстата за соответствующие годы.

займа, по которому ежегодно выплачиваются проценты и погашается часть суммы. Однако и инвестиции в промышленное производство иногда осуществляются в виде аннуитета, при котором вкладчик, физическое или юридическое лицо, приобретает право на равномерно поступающие суммы денег в качестве дивидендов от инвестирования.

Таким образом, принцип приоритетности при осуществлении инвестиционной политики заключается в формировании и эффективном направлении различных видов инвестирования. Методологической базой приоритетности инвестирования может служить классификация направлений и мотивов инвестиционной деятельности с точки зрения существующих теорий:

теории выживания предприятий, которая в качестве мотива инвестирования выдвигает невозможность дальнейшей производственной деятельности предприятия без обновления его технико-технологической базы;

акселерационной теории инвестиций, которая считает решающим соображением в принятии инвестиционных решений необходимость увеличения производственных мощностей;

неоклассических теорий, основанных на мотиве прибыли, которые можно подразделить на учения, делающие упор на прибыль как цель инвестирования, и теории, характеризующие прибыль как основной источник финансирования инвестиций;

прочих теорий, сводящих мотивы инвестиций к личным или институциональным стремлениям.

При этом принцип приоритетности всегда говорит о том, что инвестиционная политика должна быть ориентирована в сторону уменьшения числа критериев инвестирования, что позволит достичь большей однозначности и определённости при проведении данного процесса. Однако на практике не часто встречается ситуация, когда есть возможность использовать только один побудительный критерий инвестиционной политики, так как не один, а множество факторов оказывают воздействие на состояние устойчивости предприятия в условиях рыночной экономики. Поэтому появляется необходимость в расстановке приоритетов, снижении поликритериальности процесса инвестирования и выделении главных направлений в соответствии с рассмотренным принципом.

В качестве важнейшего принципа инвестиционной политики необходимо также отметить эффективность, так как достижение конечной цели инвестирования обязательно предусматривает переход предприятия в качественно новое состояние, имеющее хотя бы по одному параметру лучшую характеристику, чем предыдущее состояние. Особенно это заметно при инвестировании в материальную часть основного капитала (фондов): именно этот процесс обеспечивает преимущества обновления

основных фондов, создаёт условия для ввода в действие новой техники и прогрессивного оборудования и в значительной мере повышает уровень развития предприятия.

Орудия труда, являясь решающим звеном научно-технического прогресса, всё больше подчиняют себе процесс производства, его технологию и организацию. Сейчас всё мировое промышленное производство находится на крутом повороте преобразования техники и технологии. Окончательно назрела необходимость перехода в технологии от прерывных многооперационных процессов к непрерывному циклу. И такой поворот совершается во всём мире в виде внедрения гибких автоматизированных производственных систем, робототехнических, роторно-конвейерных и других комплексов. Создаются безлюдная групповая и типовая технологии. Всё это требует больших инвестиционных вложений, вопросы эффективности которых приобретают первостепенное значение.

Формирование новой системы машин всегда должно сопровождаться соответствующим анализом эффективности вкладываемых инвестиций, расчётами их результативности; соотношения полученных «плюсов» к затратам, расходам, обеспечившим эти достижения. Наибольший эффект, как правило, дают инновационные вложения, т. е. инвестирование нововведений в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта.

Инновационное развитие вносит свои особенности в процесс инвестирования, значительно повышая важность и необходимость этой деятельности. Инновационные превращения, в отличие от детерминированных процессов текущего производства, носят стохастический характер. Анализ факторов производства, методика принятия технико-технологических решений и анализ сравнительной эффективности инвестиций в инновационную деятельность усложняются, приобретая многоступенчатый и многостадийный характер. Для успешной реализации инновационного инвестиционного проекта необходимо выбрать адекватное технологическое решение и соответствующий уровень организации производственного аппарата.

В условиях расширяющегося рыночного пространства, множественной диверсификации усиливаются темпы обновления, увеличивается разнообразие видов продукции и применяемой для их производства техники. Происходит снижение уровня общности производственного аппарата и внедряемых новшеств. В производстве одновременно оказываются товары, техника и технология на разных стадиях жизненного цикла, принадлежащие к разным моделям и поколениям. В связи с этим резко возрастают изменчивость технологии и проблемы приспособления производственного аппарата к этим

изменениям. Растёт необходимость инвестирования процессов, увеличивающих эффект «приживаемости» новых технологических решений к уже существующим производственным условиям. Система «техника–технология–продукт» конструируется по специальным методикам на основе так называемой «встроенной гетерогенности», то есть умелого сочетания по функциональным признакам фрагментов вновь разработанных технологических решений с уже имеющимися производственными процессами. Поэтому инвестирование инновационной деятельности сочетает в себе долговременные сознательно регулируемые процессы с интуитивными побуждениями, стихийными мотивациями и высокой неопределённостью результата. В этих условиях поиск оптимально соответствующих структур и управленческих подходов является ключевым моментом эффективной инновационной стратегии. Несмотря на всё многообразие организационных форм и методов реализации инноваций как в крупном, так в среднем и мелком предпринимательстве, их объединяет адаптивность, мобильность, нестандартность решений, высокая эффективность и способность удовлетворить более разнообразный и селективный спрос.

Процесс инновационной деятельности на предприятии может быть реализован с наибольшей результативностью лишь при чёткой ориентации на определённый объект и максимальном учёте воздействия факторов внешней и внутренней среды. Для этого в первую очередь необходимо классификационно обозначить инновации с целью дальнейшего установления их свойств и источников финансирования. Мы не будем подробно останавливаться на этом вопросе, но выделим, что по степени новизны инновации подразделяются на принципиально новые, то есть не имеющие аналогов в прошлом в отечественной и зарубежной практике (интеллектуальные продукты первого рода), относительной новизны, то есть имеющие аналоги на лучших зарубежных и отечественных предприятиях (интеллектуальные продукты второго рода) и нововведения – усовершенствования, которые по своей предметно-содержательной структуре могут быть вытесняющими, замещающими, дополняющими, улучшающими и пр.

В настоящее время на предприятиях могут применяться два подхода к разработке инвестиционного проекта по внедрению новшеств. Один из них – традиционный, основанный на системе мероприятий и анализе обобщающих и частных показателей эффективности новой техники и технологии. Другой – проектный, включающий анализ движения финансовых потоков, показателей рентабельности, внутренней нормы доходности, чистой текущей стоимости и т. д. Задача реализации эффективного инвестирования новшеств связана с рациональным сочетанием оправдавших себя классических методов и подходов, с расширением их спектра новым созидательным началом.

Соблюдение принципа эффективности инвестиционной политики в случае реализации инновационного проекта можно представить в широком и узком смысле. В узком смысле здесь подразумевается определение экономической эффективности новшества – чисто экономическая проблема, и решается она сугубо экономическими методами. Обычно эта процедура состоит из четырёх этапов. Первый этап – это определение необходимых затрат для реализации инновационного мероприятия; второй – определение возможных источников финансирования; третий – оценка экономического эффекта от внедрения новой техники и технологии; четвёртый – оценка сравнительной эффективности новшеств путём сопоставления экономического эффекта и затрат на их разработку и внедрение.

Если говорить об эффективности инноваций в широком смысле, то здесь определение полных стоимостных оценок новшества выходит за рамки расчётов экономической эффективности, управленческого и оперативного анализа. Безусловно, в этом случае следует учитывать затраты и результаты, не поддающиеся в полной мере стоимостной оценке: социальные, политические, экологические и пр. В этом случае особенность анализа инноваций заключается прежде всего в том, что расширяется круг проблем по их организации, оценке, отбору, финансированию и т. д. Это усложняет задачу экспертов. Показатели качества новшества, его инвестиционная привлекательность рассчитываются на основе создания агрегированного мнения, метода проб и ошибок, специального прогнозного графа – дерева целей. Здесь выявляется рейтинг показателей, проводится ранжирование и осуществляется условный перевод в количественную форму (квантификация).

При анализе эффективности инновационных проектов по более расширенному числу направлений возникают крупные проблемы. Во-первых, как уже говорилось, увеличивается число объектов, подлежащих анализу. Это связано с принципиальной новизной, неизвестностью реакции рынка, особенностью целевого подбора производственного аппарата, специальной подготовкой и обучением персонала и, наконец, со значительными техническими, технологическими и коммерческими рисками. Кроме того, особое внимание при разработке инноваций необходимо уделять правовым, институциональным, экологическим и социальным проблемам. Во-вторых, для оценки инноваций приходится применять качественные и прогностические методы, что усложняет процедуру и снижает точность прогноза. Для необходимой качественной оценки новшества используют как стандартные подходы регрессионного, корреляционного, финансового и инвестиционного анализов, так и ситуационные, вероятностные и итеративные методы моделирования. В-третьих, при оценке инноваций существуют два «узких» места: это экспертиза и прогнозирование результатов НИОКР и оценка

жизнеспособности проекта. Методы синектики, морфологического анализа не дают гарантий успеха, а часто используемый метод аналогий не всегда применим.

Процедура по оценке жизнеспособности проекта требует от инвестиционного менеджера не только высокой квалификации и профессионализма, но и развитой интуиции. Поэтому, если при анализе инвестиционных проектов можно ограничиться стандартными методиками, то инновации требуют сочетания качественных и количественных методов и проведения сравнительного анализа факторных моделей в разных совокупностях, то есть для прогноза стоимостной оценки новшества необходимо применять не один метод, а последовательно-параллельное вариантное системное моделирование. Экономическая часть этого моделирования основана на применении метода анализа «затраты – эффективность», включающего построение специальной системы моделей. Эти системные модели должны использовать как экспертные и качественные методы оценки новшества, так и экономические расчёты.

Таким образом, инновационные процессы на предприятии в значительной мере определяют состояние инвестиционной политики, а следовательно, и качество экономического роста. По своему генезису, сферам распространения и потребления инновации тесно связаны с экономической, научно-технической и социокультурной средой. В инновационной сфере взаимопереплетение внешних и внутренних факторов функционирования предприятия приобретает особое значение, так как многообразие источников их возникновения и финансирования, сфер распространения и использования представляет собой наглядную демонстрацию инновационных приоритетов в экономической деятельности. Именно инновационная стратегия предприятия сегодня определяет успех его деятельности завтра, и реализация принципа эффективности инвестиционной политики напрямую зависит от качества и вида внедряемого новшества, его технической и технологической приоритетности. Не случайно экономические категории «инвестиция» и «инновация» очень часто употребляют в смешанной форме как «инновационно-инвестиционная политика», если речь идёт об эффективности данного процесса.

Наконец, необходимо выделить принцип контроля. Данный принцип рассматривается с точки зрения возможности управления ситуацией в процессе осуществления инвестиционной деятельности, возможности корректировки курса, объёмов и сроков инвестирования и т. п.

Для эффективного управления инвестиционной политикой на предприятии необходимо определить ключевые функциональные подсистемы фирмы, их стратегические и тактические цели. Каждая из подсистем относительно инвестиционной политики реализует свои цели,

логически вытекающие из общей иерархии целей предприятия, а затем на уровне единой системы идёт окончательная разработка стратегии и тактики развития предприятия как субъекта экономической деятельности. Инвестиционная деятельность предприятия должна соответствовать этапам, необходимым для реализации инвестиций, в том числе адекватному жизненциклическому подходу. Для управления инвестициями особенно важно определение оптимальной долгосрочной позиции предприятия с учётом всех его функциональных подсистем и условий внешней и внутренней среды.

При анализе функциональных подсистем для надёжных прогнозов инвестиционных издержек необходимо определить граничные условия и рамки видов деятельности. Тактические задачи, в частности, при инвестировании в материальную часть основного капитала, основываются на определении рабочих пределов подсистем и оптимального функционирования внутри этих пределов. Расчёты должны включать также при установлении нового оборудования возможность осуществления, непрерывности и ритмичности производства в целом, синхронизацию потоков, воспроизводимость операций, экологические аспекты в целях недопущения загрязнения окружающей среды, а также вопросы, связанные с получением социального эффекта. Кроме того, «рамки» инвестиционной деятельности должны принимать во внимание поставщиков оборудования и финансовых ресурсов, а также процессы установки и наладки, консультационные, экспертные, страховые и юридические услуги. К тому же большое внимание следует уделять источникам всей поступающей информации, особо выделяя каналы её поступления и достоверность, а также справочные материалы специализированных банков данных.

Таким образом, для управления инвестиционной деятельностью предприятия при внедрении новой системы машин чрезвычайно важны позиции маркетинговой службы, концепция производственной программы и организационно-управленческих решений, состояние и деятельность в области НИОКР, тип технологии и оборудования, подбор персонала, анализ финансового состояния фирмы и прогноз финансовых показателей инвестиционных проектов.

Учёт и соблюдение рассмотренных главных принципов реализации инвестиционной политики предприятия в современных условиях, их основных особенностей и тенденций даёт возможность более эффективно осуществлять данный процесс и тем самым повышать степень устойчивости фирмы в конкурентной рыночной среде. Инвестиции в развитие производственного аппарата и прежде всего вложения в новую технику, оборудование всегда будут оставаться основным инструментом регулирования воспроизводственного процесса, создания материальной базы развития экономики. Поэтому обеспечение выживаемости

предприятия, «непопадания» его в кризисные ситуации, эффективная деятельность в ближайшей и долгосрочной перспективе в значительной мере определяются уровнем его инвестиционной активности и диапазоном этого процесса.

Принимая во внимание выведенные нами принципы инвестирования, можно выделить общие, основные элементы и этапы данного процесса применительно в первую очередь к активной части основного капитала (фондов):

оценка состояния основных фондов, потребности в их обновлении, установление формы, способа и направления обновления, а также расчёт величины оборотных фондов и потребности предприятия в инвестициях;

анализ и оценка возможности привлечения собственных и заёмных источников инвестиций. Данный этап включает в себя оценку имеющихся источников финансирования, их размер, динамику, возможность использования на необходимый период времени;

определение приоритетов развития организации. Здесь необходимо произвести поиск и оценку так называемых «экономических и технических точек роста», которые должны обеспечивать прорыв предприятия в конкурентных преимуществах, росте доходности бизнеса, социальном эффекте;

разработка организационно-экономических условий. Инвестиционные потоки по отдельным направлениям, ведущие к радикальным преобразованиям структуры организации, должны обеспечивать сопряжённость производственно-технических потенциалов по мощности, производительности, надёжности функционирования и другим параметрам;

нормативно-правовая экспертиза. Формы и способы инвестирования должны осуществляться с учётом норм действующего федерального и регионального законодательства;

расчёт уровня риска. Производится оценка возможных прямых потерь или неполучения желаемого результата (дохода, прибыли, социального эффекта) вследствие случайного изменения внешних и внутренних условий производства, а также неоптимальных управленческих решений;

экспертиза и анализ возможных результатов реализации инвестиционного проекта. На данном этапе реализуется построение и оценка прогнозных значений наиболее важных экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия в результате осуществления его инвестиционной деятельности.

Для предприятия инвестиционная деятельность может быть вынужденной ответной реакцией на требования рынка, ресурсные ограничения, изменения в налоговой, финансовой и денежно-кредитной сферах. Инвестиции на предприятии могут быть освоены как в рамках

сложившейся организационно-технологической среды, так и в принципиально новых условиях. Здесь возникает переплетение внешних и внутренних условий функционирования предприятия, так как новую технику, оборудование, «ноу-хау» можно разрабатывать и создавать собственными силами, а можно купить на стороне. Кроме того, инвестиционная политика тесно связана с целью и поведением предприятия.

Как известно, в рыночной экономике цели максимизации прибыли и конкурентоспособности продукции строго приоритетны. Однако опросы, проводимые «Российским экономическим барометром» (РЭБ), свидетельствуют о том, что стратегия максимизации прибыли для значительной части российских предприятий не является сколько-нибудь ведущей, а главной целью является выживание и поддержание платёжеспособности. В целом поведение российских предприятий особенно сильно зависит от условий внешней среды и в немалой степени отличается от поведения фирм в условиях рыночной экономики. Так, критерии, которыми пользуются рыночные фирмы, как правило, заключаются в анализе задолженности, и расчёты с кредиторами при оценке финансового состояния стоят на первом месте. В российских же условиях за улучшение финансового состояния большинство предприятий считают своевременную выплату заработной платы и беспрепятственную реализацию выпущенной продукции. Более того, как следует из опросов РЭБ, своё финансовое положение считают лучшим те предприятия, где зарплата на 30–40% выше средней по отрасли, региону и т. п.

Выживание предприятия в рыночной экономике напрямую зависит от конкурентоспособности, прибыльности, финансового положения и спроса на его продукцию. В российской экономике выживание предприятий в большей степени зависит от их места в общественно-политической системе, их отношений с местными и федеральными властями, от эффективности лоббирования, тесной связи с криминальными и полукриминальными группами. Более того, наличие институционально-законодательных рамок слабо коррелируется с законоисполнением и законопослушанием. Принятые постановления и подзаконные акты могут свести «на нет» содержание закона. Наибольшее внимание российских предпринимателей привлекает возможность получения прямого бюджетного финансирования либо использования налоговых, таможенных и прочих льгот. Причём чем более кризисным становится положение предприятия, тем большие надежды оно возлагает на политические факторы, влияние промышленников и банкиров, на откровенное лоббирование, на коррупционные отношения с государственными органами.

Данные РЭБ позволяют говорить о том, что более четверти российских предприятий демонстрируют консервативное поведение и

находятся на грани полного разорения. Тем не менее в настоящее время в экономике России весьма заметна подвижка в сторону рыночного поведения. Так, около 25% опрошенных руководителей предприятий помимо финансового положения фирмы на ведущее место поставили выпуск новых видов продукции, поиск новых рынков сбыта, расширение спектра деятельности предприятия. Особенно важен тот факт, что они отождествляли своё процветание с инвестиционно-инновационной направленностью производственной деятельности. Именно такие предприятия – носители рыночной стратегии – являются субъектами активной инвестиционной деятельности. Для этой группы предприятий наиболее важными факторами внутренней среды являются ввод новой техники, освоение новых технологий и методов производства.

Однако относительно большинства российских предприятий можно сделать вывод о консервативно-традиционном способе осуществления инвестиционной политики и полном несоответствии производственных реалий приоритетам обновления активной части основного капитала. Вследствие этого достигнутый в последние годы объём инвестиций в основной капитал всё ещё мал для того, чтобы переломить сложившуюся на протяжении многих лет устойчивую тенденцию физического и морального устаревания основных средств производства (табл. 9).

Таблица 9

Коэффициенты обновления, выбытия и степень износа основных фондов³⁰

	1990	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ввод в действие основных фондов, млн. руб. (в фактически действовавших ценах; до 2000 г. – млрд. руб.)	135,9	1 615 063	1 815 658	1 972 112	2 943 686	3 252 436	4 296 411	5 744 847
в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	96,9	107,9	112,1	111,8	111,0	116,1	122,1	114,0
Коэффициент обновления основных фондов, % (в сопоставимых ценах)	6,3	2,2	2,5	2,7	3,0	3,3	4,0	4,4
Коэффициент выбытия основных фондов, % (в сопоставимых ценах)	2,4	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0
Степень износа основных фондов на начало года, %	35,1	44,0	42,2	42,8	44,3	45,4	45,9	46,3

³⁰ Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

Как видно из табл. 9, износ основных фондов на протяжении последних лет превышает 40 % (в т. ч. машин и оборудования – более 50%) и имеет тенденцию к увеличению (см. также приложения 1, 2). Кроме того, официальная статистика [104] выделяет удельный вес полностью изношенных основных фондов, объём которых, в среднем, составляет около 13% (см. прил. 2), а по машинам и оборудованию – более 20%. Особенно негативно то, что велик износ в таких важных отраслях, как обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, транспорт и связь [104].

К тому же, по неофициальным данным, встречающимся в экономической литературе и периодической печати, износ основного капитала в России имеет ещё бóльшую величину – 70–90% в зависимости от отрасли. Например, износ в промышленности в целом – более чем $\frac{2}{3}$ [72], в энергетике превысил 65% [30, 73]. До 40% оборудования гидроэлектростанций и не менее 20% оборудования тепловых электростанций выработали свой ресурс полностью. Износ магистральных электрических сетей вырос до 70%. Потери при передаче электроэнергии равны 12% от объёма производства. В ряде энергорайонов до 70% трансформаторных групп имеют нагрузку на уровне номинальной [73]. Средний возраст оборудования электростанций – 30 лет [27]. По оценке академика РАН О. Фаворского [27], к 2015 году придётся вывести из эксплуатации из-за износа оборудования 100 млн. кВт мощности – почти половину того, что функционировало в 2009 году.

Устаревшее оборудование оказывает колоссальное экологическое давление на окружающую среду из-за больших выбросов парниковых газов, повышенного потребления невозобновляемых сырьевых ресурсов. Изношенность основных фондов стала причиной таких известных тяжелейших аварий, как в «Мосэнерго» летом 2005 года, когда выработавшее свой срок оборудование привело к истощению резервов и взрывному росту дефицита мощности, что создало нерасчётный режим для противоаварийной автоматики; или как техногенная катастрофа на Саяно-Шушенской ГЭС в 2009 году³¹.

Износ основных фондов российских железных дорог достигает 58%. Наиболее изношены локомотивы – на 84%, износ подвижного состава – более 70% [106]. Существенно старение самолётного парка: если в этой отрасли не принять срочных мер по выбытию и замене изношенных машин, то положение будет катастрофическим, так как подавляющее

³¹ Кроме названных, за последние годы произошло ещё несколько крупных энергоаварий: сентябрь 2007 года – Владивосток, ноябрь того же года – Петропавловск-Камчатский, январь 2008 года – Барнаул, февраль 2008 – Астрахань, май 2008 – Чечня, сентябрь 2008 – Сочи, апрель 2009 года – Южно-Сахалинск [27]. Частные причины этих аварий были разными, а общие всегда одни и те же – изношенность сетей и нехватка резервных мощностей электростанций.

количество самолётов в России – на грани выработки положенного ресурса [90]. Вертолётный парк изношен на 80%.

Старение машин и оборудования привело к резкому увеличению техногенных аварий и катастроф. По словам министра по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий С. Шойгу, в процентном соотношении все чрезвычайные ситуации распределяются следующим образом: техногенные – 75%, природные – 20%, биолого-социальные – 4%, террористические – менее 1% [137]. Начиная с 2000 года количество техногенных аварий растёт, в среднем, на 25–28% в год. Кроме того, износ оборудования во многих случаях обостряет и провоцирует природные катаклизмы. В результате промышленных аварий в РФ ежегодно гибнут в среднем 5–7 тыс. человек, от техногенных пожаров гибнут приблизительно 13–15 тыс. человек в год. Из-за устаревшего оборудования в России каждый год происходит около 150 тыс. пожаров, материальный ущерб от которых составляет более 2 млрд. руб. ежегодно, причём количество крупных техногенных пожаров, ведущих к групповой гибели людей, растёт особенно быстро – на 50–60% в год [137].

Таким образом, техническая и технологическая оснащённость большей части российского производства практически осталась на уровне 70–80-х годов прошлого столетия и нуждается в скорейшем обновлении. Производство на устаревшем оборудовании даёт неконкурентоспособную по всем параметрам продукцию: по техническому уровню, качеству, трудозатратам, материалоемкости и энергоёмкости. По оценке академика РАН Д. Львова, реальный рост ВВП в России (в докризисный период) составлял только 0,5–0,7% в год [74], весь остальной прирост получался за счёт торговли сырьём и импорта зарубежных товаров.

Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов по всем отраслям экономики имеют низкую величину (табл. 9, 10), что также говорит о недостаточном поступлении новой техники в хозяйство страны и в связи с этим сверхнормативном использовании изношенного оборудования. Особенно тревожно, что выбытие старой и поступление новой техники идёт медленными темпами в таких важных сферах экономики, как производство электроэнергии, строительство, транспорт. К тому же значение коэффициента обновления выше, чем коэффициента выбытия по всем видам экономической деятельности, что говорит о преимущественно экстенсивном способе обновления парка машин, способствующем накоплению устаревшей изношенной техники на предприятиях и в организациях. Это увеличивает затраты на ремонт и обслуживание, снижает показатели фондоотдачи и производительности труда, создаёт аварийные ситуации, девальвирует общий уровень производства.

Таблица 10

Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов по видам
экономической деятельности³²

	2004	2005	2006	2007	2008
Коэффициент обновления					
Все основные фонды	2,7	3,0	3,3	4,0	4,4
В том числе:					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,2	2,4	3,3	4,5	4,8
Рыболовство и рыбоводство	1,5	1,5	1,8	2,0	1,8
Добыча полезных ископаемых	5,3	5,1	5,8	6,6	7,1
Обрабатывающие производства	5,0	5,4	5,8	6,4	7,0
Производство и распределение электро- энергии, газа и воды	1,9	2,1	2,3	3,0	3,5
Строительство	2,5	2,9	3,3	4,1	5,2
Оптовая и розничная торговля; все виды ремонт	5,4	6,4	7,1	8,5	8,6
Гостиницы и рестораны	2,8	2,9	3,3	4,4	3,6
Транспорт и связь	2,3	2,6	3,0	3,3	3,9
Финансовая деятельность	6,5	6,6	6,7	8,6	9,6
Операции с недвижимостью и аренда	1,6	1,6	1,8	2,2	2,1
Гос. управление и военная безопасность	5,5	5,9	6,5	7,6	7,8
Образование	1,8	2,2	2,8	3,6	4,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,0	3,7	4,5	5,1	5,8
Предоставление коммунальных и пр. услуг	3,3	3,7	4,4	5,0	5,5
Коэффициент выбытия					
Все основные фонды	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0
В том числе:					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,2	4,2	3,7	3,2	3,7
Рыболовство и рыбоводство	1,5	1,8	1,1	1,9	2,6
Добыча полезных ископаемых	1,2	1,2	1,0	1,1	1,1
Обрабатывающие производства	1,5	1,8	1,9	1,5	1,4
Производство и распределение электро- энергии, газа и воды	0,7	0,7	0,5	0,3	0,3
Строительство	2,3	2,2	2,3	1,2	1,6
Оптовая и розничная торговля; все виды ремонт	3,0	2,3	1,8	1,0	0,8
Гостиницы и рестораны	1,2	1,1	0,8	1,2	0,7
Транспорт и связь	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4
Финансовая деятельность	2,7	3,0	1,8	1,5	1,2
Операции с недвижимостью и аренда	0,7	0,6	0,7	1,1	0,8
Гос. управление и военная безопасность	1,4	1,2	0,9	1,3	1,8
Образование	1,1	0,9	1,0	0,8	1,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,3	1,1	1,3	1,3	1,7
Предоставление коммунальных и пр. услуг	0,8	0,5	0,5	0,7	0,8

³² Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

Неэффективному обновлению фондов способствует то, что на многих предприятиях сложилась порочная практика нецелевого использования амортизационных средств [30]:

перевод средств, назначенных на восполнение технологического износа, в разряд дохода и извлечение их оттуда на зарплаты и другие виды вознаграждений руководящему звену предприятий;

раздел ресурсов, предназначенных на устранение технологического износа, между акционерами в виде дивидендов;

использование амортизационного фонда на скупку средств информации, коррупционную деятельность, финансирование политических группировок и отдельных личностей, на представительские расходы и т. п.;

непомерное раздувание кадров предприятий³³ (особенно управленческих). Это позволяет «законно» извлекать из доходов средства, необходимые для замены выработавшего свой срок оборудования;

инвестиции за счёт средств, предназначенных на восполнение износа действующих мощностей, в иные активы (в том числе и зарубежные), непосредственно не связанные с производственной деятельностью данного предприятия.

Вследствие этого доля производственного оборудования в возрасте до 5 лет сократилась с 29% в 1990 году до приблизительно 4% в 2008 году, а его средний срок службы увеличился с 10–11 до 20–25 лет³⁴.

По данным обследования, проведённого Центром экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации, в структуре инвестиций на оборудование 45% приходится на отдельные установки, тогда как на технологические линии – около 15%, а на комплексы по выпуску новой продукции – менее 5%. Такая структура фактически консервирует устаревшие технологии и не способствует производству высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции.

Положение, складывающееся с основными фондами, обуславливает техническое и технологическое отставание реального сектора экономики, что в дальнейшем может вызвать ещё более существенное снижение конкурентоспособности отечественного товаропроизводителя. Необходимо переломить ситуацию с инвестициями в основной капитал. В противном случае ряд отраслей, в том числе наукоёмкие и высокотехнологичные, будет поставлен на грань, за которой им не восстановиться.

Обеспечить в короткие сроки устойчивый экономический рост можно, лишь опираясь на инвестиции в конкурентоспособную часть

³³ Например, в энергетике среднегодовая численность персонала выросла по сравнению с 1990 годом почти в два раза, а производительность труда (выработка электроэнергии на 1 чел.), наоборот, почти в два раза (в 1,93) сократилась [30].

³⁴ Рассчитано по сборникам Росстата за соответствующие годы.

реального сектора экономики. Повысить инвестиционную привлекательность предприятий предстоит на основе их дальнейшей реструктуризации, передачи избыточных мощностей новым пользователям, ускоренного вывода из оборота устаревшего и незагруженного оборудования. Нужно увеличить объём производственных инвестиций в несколько раз, проработав соответствующие сценарии развития. Эта задача вполне реальна – например, по некоторым расчётам [96, 93, 94], для удвоения инвестиций в основной капитал требуется средств в 3–3,5 раза меньше годовой утечки капитала из страны.

Таким образом, рассмотрев теоретические аспекты инвестиционного процесса, выделив, в первую очередь, инвестирование в основной капитал, мы, насколько позволяла логика научного исследования, старались в этом параграфе более всего останавливаться на российских проблемах касательно данного вопроса. Однако раскрытие темы требует проанализировать влияние мировых экономических процессов на движение и развитие основного капитала в России. Без учёта экономических тенденций, происходящих в мировом хозяйстве, невозможно полностью осмыслить российскую специфику обновления основного капитала (фондов), выявить его динамику и дать теоретические и практические рекомендации по совершенствованию современного воспроизводственного процесса, ведущего к эффективному внедрению новой и новейшей техники, передовых технологических решений и информационных систем.

2.2. Влияние глобального характера мировой экономики на стратегию обновления основного капитала

Усиление глобального характера современной мировой экономики в значительной мере обостряет актуальность осуществления эффективного обновления основного капитала как главной составляющей стратегии всесторонней модернизации производства, системное и последовательное проведение которой позволит поднять экономический потенциал России на новый качественный уровень. В связи с этим необходимо рассмотреть глобализационные тенденции движения и эволюции основного капитала, показать новые направления его развития, связанные с проблемами инвестирования и влиянием процессов, происходящих в мировой экономике.

Например, в настоящее время сущность экономической глобализации реализуют гигантские корпорации – транснациональные компании (ТНК). Их активы, их собственность «расползлись» по всему земному шару. Но их родина, на благо которой они работают, имеет вполне определённое лицо. Из десяти крупнейших по объёму зарубежных

активов ТНК пять «прописаны» в США, две – в Великобритании и по одной в Японии, Германии и Швейцарии, то есть все они представляют страны «золотого миллиарда».

Таким образом, глобализация экономики с точки зрения движения капитала в первую очередь проявляется в виде международных стратегических альянсов, слияний и приобретений. О естественном стремлении работающего капитала к укрупнению, дающему бизнесу массу преимуществ, учёные-экономисты писали ещё два века назад. Но в современную эпоху масштабы концентрации капитала огромны и впечатляющи [110, 17, 44]. К примеру, крупнейший в современном мире стратегический авиационный альянс под названием Star Alliance включает в себя 15 авиакомпаний (американскую United Airlines, немецкую Lufthansa, шведскую SAS и др.), обслуживающих 894 направления полётов и перевозящих 317 млн. пассажиров, т. е. два с лишним населения нынешней России в год. Известная гостиничная корпорация Cendant (США) владеет в самых разных странах мира 6455 отелями с числом номеров более 540 тыс. В Москве есть три отеля корпорации Marriott International (США), что составляет менее 0,15% от того числа отелей, которыми владеет Marriott в мире. Такова современная концентрация капитала в любой сфере экономики. И за счёт постоянно происходящих слияний и приобретений ТНК с каждым годом всё более укрупняются, а число людей, принимающих судьбоносные для миллиардов землян решения, сужается. Общая стоимость укрупняющихся сделок в мире в 2006 (предкризисном) году достигла астрономической суммы – почти \$4 трлн. При этом, несмотря на провозглашаемую экономическую либерализацию, наибольший объём глобальной торговли приходится на долю лишь 40 тыс. ТНК.

Также одной из особенностей современной мировой экономики является то, что она всё более перемещается в сферу финансовых спекуляций, в то время как сектор реального производства сокращается. Сравнение скорости развития товарной массы, т. е. реальной физической экономики производства, и выпуска пустой денежной массы явно не в пользу первой³⁵. И ни в какое сравнение с ними не идёт выпуск финансовых деривативов, т. е. ценных бумаг, объём которых увеличивается небывалыми темпами. Образуются некие финансовые «пузыри», которые время от времени лопаются. Такой пузырь ранее лопался неоднократно в истории, лопнул он и в 2007 году, ознаменовав тем самым мировой экономический кризис. Разница между физической экономикой и экономикой виртуальной, дутой, достигает нескольких порядков – дневной мировой оборот сделок с акциями и прочими ценными бумагами в 70 раз превышает дневной мировой оборот международной торговли реальными, осязаемыми товарами и услугами. Акционерный

³⁵ Ещё в начале XX века итальянский экономист В. Парето установил, что объёмы финансовых соглашений на порядок превышают размеры реальных товарных сделок [92].

капитал, измеряемый в текущих биржевых ценах, совсем не зря называют виртуальным (фиктивным). Именно эта виртуальность и является сегодня главным «фасадом» современной экономики. Однако этот фасад без фундамента и силового каркаса – «потёмкинская деревня». Реальные ценности не могут лежать в основе столь раздутого оборота – своим существованием и процветанием виртуальный капитал обязан не только чисто экономическим, но и иным – политическим, военным, историческим, психологическим и т. д. факторам. Усекновение материального производства приводит к тому, что в современной экономике, в постиндустриальном обществе, начинается отрицание самой индустрии, промышленности, и постиндустриализм понимается в данном случае как антииндустриализм. Глобализация экономики оборачивается деиндустриализацией, и в первую очередь стран Запада, где промышленное производство всё более заменяется сферой услуг.

Например, в США уже с 70-х годов происходит массовое закрытие промышленных предприятий, на их базе строятся мощные развлекательные центры [87]. Если эта тенденция будет продолжаться, то США перестанут быть производящей страной и окончательно превратятся в потребляющее (консьюмеристское) общество, не имеющее курса на неоиндустриализм и стремящееся обойтись вообще без промышленного производства, т. е. произойдёт полная мутация экономической парадигмы.

Процесс отставания темпов роста реального производства от спекулятивного бизнеса прежде всего объясняется лёгкостью и привлекательностью «коротких денег», так как изготовление продукции всегда более сложно, рискованно и менее прибыльно, чем манипулирование фиктивным капиталом.

Кроме того, опережение роста виртуального капитала по сравнению с реальным сопровождается перемещением центра экономического развития планеты в Азиатско-Тихоокеанский регион. Если в 1960 году экономика стран Юго-Восточной Азии составляла всего 4% мирового ВВП, то уже в 1991 году их совокупный ВВП равнялся 25% – примерно такой же, как у США. А в 2011 году, по прогнозам, он будет более 40%. При этом семь ведущих стран региона имеют 41% мировых банковских активов, тогда как в 1980 году этот показатель был равен лишь 17%. Быстроразвивающаяся экономика этих государств создала значительный потенциал и колоссальный по своему объёму рынок, зависимость которого от торговли со странами вне Азиатско-Тихоокеанского региона имеет устойчивую тенденцию к сокращению.

По расчётам специалистов, к 2020 году таблица мировых экономических лидеров будет вовсе не западной: первое место займёт Китай, второе – США, третье – Япония, четвертое – Индия, пятое – Индонезия. Уже сегодня в числе десяти ведущих банков мира нет ни

одного американского (восемь японских, один немецкий, один французский).

При этом феноменальные темпы развития в девяностые годы продемонстрировал Китай. Поставленная в 1980 году задача четырёхкратного увеличения ВВП к 2000 году была выполнена на пять лет раньше – к 1995 году. Пятилетка 1991–1995 годов оказалась периодом самого быстрого развития во всей китайской истории: среднегодовые темпы прироста ВВП составили 12–14%. В итоге перед КНР встала проблема обеспечения снижения темпов роста. Чрезмерно высокие скорости хозяйственного развития создали трудности для дальнейшего совершенствования экономики, страдающей от диспропорций (слабая инфраструктура, дефицит ряда природных ресурсов и т. п.). Поэтому уже с 1995 года главной задачей экономической политики Китая стала борьба с «перегревом экономики» – так называемая «мягкая посадка». Прежде всего это предполагало сдерживание масштабов инвестиций в основные фонды и ужесточение кредитной политики. В результате темпы роста ВВП постепенно понизились: в 1996 году прирост составил 10,2%, в 1997 – 9,7% и далее, до настоящего времени, он составляет около 10% в год.

Опубликованный МВФ в 2007 году «Обзор перспектив развития мировой экономики» [136] показывает, что ещё в 2000 году доля в производстве мирового ВВП составляла: США – 21,4%, ЕС – 16,9%, Китая – 11%, Японии – 7,24%, Индии – 5,39%, Бразилии – 2,8% и России – 2,3%. Но уже по итогам 2006 года аналогичные доли составили: США – 19,7%, КНР – 15,1%, ЕС – 14,6%, Япония – 6,3%, Индия – 6,28%, Россия – 2,6%, Бразилия – 2,57%³⁶. Таким образом, по абсолютной величине своей экономики Китай давно обогнал всю «зону евро» и достиг показателя в 76,6% от экономики США [136], при этом остающаяся разница между этими странами из года в год стремительно сокращается.

Всемирный банк оценил китайскую экономику как четвёртый мировой центр экономического развития наряду с США, Японией и Германией. Согласно последнему исследованию авторитетного американского аналитического центра «Рэнд корпорейшн», к 2015 году по объёму ВВП Китай сравняется с США (\$11–12 трлн.), а военный потенциал КНР составит почти половину американского [127]. При этом не следует забывать, что собственно к китайской цивилизации относятся не только континентальный Китай. По всему Азиатско-Тихоокеанскому региону, особенно в странах Восточной Азии, живут 55 млн. этнических китайцев. Гонконг несколько лет назад стал территорией Китая, на

³⁶ МВФ, как и Всемирный банк, при проведении сравнительного анализа национальных экономик использует метод расчёта ВВП по паритету покупательной способности (ППС) национальных валют. За основу берётся сравнение «корзин» одинакового количества товаров-представителей (включая услуги), что отражает реальный «вес» национальных валют сравниваемых стран. Иногда при международных сопоставлениях применяется другой метод – по валютным курсам национальных валют. Этот метод менее точен, так как на формирование валютного курса заметно действует спекулятивная составляющая.

Тайване, практически, всё население – китайцы, в Сингапуре китайцев три четверти. Малайзия, Таиланд, Индонезия и Филиппины имеют на своей территории китайские общины, чья финансовая мощь не соизмерима с их численностью. В Таиланде не более 10% китайцев контролируют свыше 80% торгового и промышленного капитала. На Филиппинах китайцы составляют всего лишь 1% населения, но на них приходится 35% промышленного производства страны. В Индонезии китайцев меньше 3%, но контролируют они 70% экономики. В Малайзии китайцы составляют треть населения и держат под контролем практически всю экономику [125]. Огромный вклад внесли «иностранные» китайцы в развитие экономики КНР – им принадлежит около 60% всех инвестиций в хозяйство страны [50].

Красноречивым свидетельством перемещения центра экономического развития в Юго-Восточную Азию являются и такие данные: для того чтобы удвоить ВВП на душу населения, Соединённым Штатам в последний раз понадобилось 47 лет, Япония это сделала за 33 года, Индонезия – за 17 лет, а Южная Корея всего за 10 лет [50]. Китай же и вовсе, как отмечалось выше, за 15 лет увеличил свой ВВП в четыре раза.

Важной особенностью движения реального капитала в мире является его направленность в Азиатско-Тихоокеанский регион, потому что именно там в настоящее время находится сфера его наилучшего, с точки зрения эффективности, применения. Глобальные экономические и технологические изменения в этих странах, соединённые с традиционным стремлением их населения к напряжённому систематическому труду, самодисциплине и работе в коллективе, в сочетании с благоприятным климатом создали оптимальные условия для развёртывания как промышленного, так и сельскохозяйственного производств.

Однако данное смещение производства в страны Юго-Восточной Азии не следует понимать как снижение роли стран Запада, и в первую очередь стран «золотого миллиарда», в экономическом и геополитическом обустройстве мира. Дело здесь в том, что западный бизнес намеренно переносит производство из своих государств в Азиатско-Тихоокеанский регион. Причин тому много, и, с точки зрения логики нашего исследования, есть смысл их проанализировать.

Как уже отмечалось, в России по вполне объективным условиям издержки всякого производства выше, чем в других странах мира (не считая Монголии). По этим же причинам издержки в развитых странах Запада выше затрат на производство любого товара в странах Юго-Восточной Азии, в которых оно вообще является самым дешёвым в мире. Именно поэтому западноевропейские и американские предприниматели стремятся разместить своё производство в рассматриваемых государствах. Экономическая сила Запада сейчас во многом объясняется дешевизной производства в «третьем мире», куда и направляются капиталы стран «золотого миллиарда».

Низкие затраты на изготовление продукции в Азиатско-Тихоокеанском регионе связаны главным образом с удобным климатом, что наряду с плодородием почв создаёт благоприятнейшие условия для выращивания различных плантационных культур, пользующихся большим спросом на мировом рынке. Высокие среднегодовые температуры ($+24^{\circ}$ – $+26^{\circ}$) имеют малоощутимые сезонные колебания, что в значительной мере удешевляет стоимость строительства. Например, чтобы построить завод в Малайзии или Таиланде, достаточно заасфальтировать площадку и поставить лёгкую каркасную конструкцию. Фундамента на непромерзающем и даже никогда не замерзающем по поверхности грунте практически не нужно, достаточно срезать дёрн. Стены в заводских помещениях этих стран нужны только от ветра, и делаются они из металлического, шиферного или пластикового листа. К тому же там существует большая экономия на строительстве помещений заводской инфраструктуры, которых в местностях с более неблагоприятным и суровым климатом нужно иметь больше и стоят они дороже.

Далее нельзя забывать о том, что уровни энергопотребления практически в любом производстве очень сильно зависят от природных условий (см., например, работы профессора В. Клименко). Даже в относительно безлюдных производствах необходимо поддерживать определённый температурный режим, будь то какая-либо химическая реакция, перегонка нефти или обжиг цемента. Одно дело, например, поднять температуру многотонной печи, начав с $+30^{\circ}$, другое – с $+10^{\circ}$ или с 0° , уже не говоря о минусовых температурах. Это обойдётся в очень большой дополнительный расход топлива. Или если поддерживать температуру какой-нибудь ректификационной установки больших размеров, то при температуре наружного кожуха агрегата 100° тепловые потери через стенку вдвое выше при температуре воздуха 0° , чем при $+30^{\circ}$. Поэтому если в странах Юго-Восточной Азии – странах с идеальным климатом – расходуется на создание условной «единицы необходимого комфорта» одна «единица энергии», то в других странах удельный расход выше: в Мексике – в 1,6 раза; в Австралии и западноевропейских странах – от 2 до 2,5 раз; в США (учитывая и Аляску) – в 5 раз; в России (европейская часть) – в 8 раз. Естественно, любой западноевропейский или американский инвестор, чем расходовать средства на отопление у себя в стране (от одного до четырёх месяцев в году), лучше вложит свои капиталы там, где топить не нужно вообще.

Кроме того, само производство всех видов энергии в рассматриваемых странах дешевле. Это тоже связано в первую очередь с благоприятным климатом, а также с наличием полноводных с большим перепадом высот рек, что позволяет возводить мощные и экономичные гидроэлектростанции.

Кроме энергетического потенциала реки стран Азиатско–Тихоокеанского региона судоходны на всём своём протяжении, благодаря чему доступ к внутренним районам этих стран возможен даже на океанских судах довольно далеко в глубь материка. По реке Янцзы, например, морские суда поднимаются в глубь страны более чем на 1000 км. Нигде в мире нет такой густой сети рек, выделяющихся большой водностью. Это даёт огромную экономию на транспортных издержках. Самый недорогой вид транспорта – морской (все рассматриваемые страны имеют выходы к морям с большими и удобными портами), следующий по дешевизне – речной, при условии незамерзания и крупности рек. И в этом отношении природа и география данных стран идеальны.

Также организация производства в странах Юго-Восточной Азии позволяет существенно экономить на выплате заработной платы работникам, наиболее распространённая величина которой составляет 20–40 центов в час. Это примерно \$40–80 в месяц. По сравнению с оплатой труда в других странах (особенно в развитых капиталистических), это очень мало. Однако в Азиатско-Тихоокеанском регионе у предпринимателей есть возможность обходиться выплатой именно такой мизерной заработной платы. Объясняется это тем, что, во-первых, в этих странах очень низкая социально-политическая активность трудящихся масс, работники за свои права не борются, как в Европе или США, да и не смеют бороться в условиях высокой безработицы и, соответственно, боязни потерять источник существования. Конечно, для любого инвестора всегда более привлекательны государства, где нет или почти нет профсоюзов и левых партий и трудящиеся не требуют оплачиваемых отпусков, социального страхования, выплат за вредность и ущерб здоровью и т. п.

Во-вторых, опять же благоприятный климат позволяет платить меньше, так как рабочим этих стран нужно меньше средств, обеспечивающих их, по крайней мере, простое воспроизводство. Мягкий, тёплый и ровный климат способствует снижению личных расходов на одежду и продукты питания. К тому же антропологические и физиологические особенности жителей данных стран (люди низкорослы и легковесны) тоже содействуют уменьшению рациона питания. Более суровый климат вызывает не только усиленное потребление продуктов, но и требует иметь прочное и тёплое жильё и соответственной оплаты коммунальных услуг, чего не требуется жителям стран Юго-Восточной Азии.

К тому же в рассматриваемых государствах всегда был ниже налоговый пресс и, естественно, любому предпринимателю лучше работается там, где контроль за его доходами не слишком строг и можно

уклоняться от уплаты налогов. Как известно, налоги – это основной источник финансирования и пополнения доходной части бюджета, и здесь опять же оптимальные климатические условия требуют меньших затрат на содержание государственного аппарата и его инфраструктуры, полиции, армии и т. д. Также общеполитическая слабость этих стран способствует тому, что у них нет серьёзных современных армий, существенных программ обеспечения социальных льгот и охраны окружающей среды. Все эти факторы содействуют минимизации различных «поборов» с инвесторов и, соответственно, увеличивают экономическую привлекательность данного региона.

Таким образом, перемещение западного капитала в страны Юго-Восточной Азии происходит в интересах развитых капиталистических стран Европы и Северной Америки. Сила Запада сейчас – в действии принципа свободного перемещения капитала в более привлекательные регионы и в дешевизне производства в «третьем мире». Современный мировой рынок состоит из двух определённых категорий – одни страны дёшево производят, другие много потребляют. Исключение здесь составляет только Китай, который из данной общемировой тенденции извлекает в первую очередь пользу для себя, уверенно превращаясь в мировую державу № 2. Экономика КНР не прикована «золотой цепью» к американской экономике, страна очень динамично развивается, растёт материальное благосостояние граждан, ВВП, чего не могут не признать даже западные эксперты. Особенно велики возможности китайской экономики в решении прорывных задач, определяющих прогресс всего человечества, требующих концентрации национальных ресурсов и воли.

Итак, процесс деиндустриализации Запада идёт полным ходом. Американский и западноевропейский промышленный капитал вкладывается в странах Юго-Восточной Азии (американские реальные инвестиции также частично идут в Мексику и страны Латинской Америки, экономические условия в которых сходны с условиями в государствах Азиатско-Тихоокеанского региона). Это является закономерным следствием современной мировой экономической системы, построенной на принципе свободного перемещения товаров и капиталов.

Например, швейные изделия, бытовую технику в США почти не производят: американские джинсы шьют в Таиланде; вся радиоэлектронная аппаратура выпускается в Малайзии, Индонезии, Таиланде. Даже такая наиболее традиционная для США отрасль, как производство стрелкового «бытового» и охотничьего оружия, почти полностью «переехала» в страны с более низкими издержками производства: знаменитые «Ремингтоны» и «Моссберги» уже давно собираются в Бразилии и Мексике. Аналог американской Силиконовой долины всего за несколько лет вырос в Малайзии – именно там изготавливается около половины выпускаемых в мире микросхем.

В США производится только то, что нельзя перевести в другие страны по геополитическим, военно-стратегическим, социальным, демографическим и др. причинам, хотя часто прибыль от этих производств уже инвестируется в другие отрасли за пределами Америки. Сейчас в США из промышленности остались те отрасли, которые являются монополистами. Американцы стараются не экспортировать уникальные технологии в «дешёвые» страны. К примеру, где бы в мире ни была произведена материнская плата компьютера, основой её является специальный микросхемный набор – чипсет из США. Остальные, неуникальные – уже азиатского производства. Практически только в Америке производится и системное программное обеспечение, и процессоры, и большая часть аэрокосмической продукции. По гражданским самолётам США конкурируют только с Европой. Очень существенный «приварок» американской экономики – многие виды интеллектуальной собственности: аудио, видеозаписи – это почти монополия Америки. В мире практически не осталось кинематографа, кроме американского. Осталось в США и производство высокотехнологичных видов вооружений, как обычных, так и массового поражения. Из старых, традиционных отраслей в США всё ещё на высоком уровне добыча каменного угля (существенно выше, чем в России, обладающей большими запасами этого природного сырья); также в производстве пластмасс, бумаги и химических волокон американцы опережают многие развитые страны в десятки раз.

Таким образом, в США, в основном, остались те производства, которых почти нигде больше нет, поэтому продукцию в этом случае можно продавать не по рыночной цене, а по той, какую назначишь. Так можно перекрыть дополнительные издержки, возникающие из-за высокой цены рабочей силы в США. Дочерние подразделения американских фирм, расположенные в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, поставляют в головные фирмы, находящиеся в США, дешёвую и сделанную не хуже, чем в Америке, продукцию. В странах пребывания эти филиалы имеют невысокие затраты на производство, поэтому их продукция дешева, а цену на неё назначают из США.

Также здесь следует сказать ещё об одной сфере производства в США, куда охотно вкладываются капиталы – это тюремно-индустриальный комплекс. В американском ГУЛАГе более 6 млн. человек (приблизительно каждый 50-й житель США), из них непосредственно работают в промышленном производстве 1,8 млн. чел. [87]. Тюремно-индустриальная система возникла как некая субэкономика и субкультура и становится наиболее быстрорастущим сектором промышленности. Переход к постиндустриальному состоянию вызвал небывалый рост преступности: иллюзии «глобального казино» привели за решётку

потенциальных промышленных рабочих, что дало кадры для развития тюремной индустрии.

За последние годы инвестиции в тюремно-промышленный комплекс значительно выросли, как со стороны частных компаний, так и государственного бюджета США (например, в 90-е годы по сравнению с 80-ми данные затраты увеличились на 30% [87]). Использование дешёвого труда в тюремном ГУЛАГе необычайно выгодно, поскольку его стоимость в час колеблется от 12 центов до \$1 – это намного ниже законодательно установленного минимального уровня в стране. К тому же, работникам не нужно предоставлять отпуска, оплачивать больничные листы, сверхурочные и ночные работы. Например, американская компания УНИКОР с оборотом \$495 млн. в год содержит 18 тыс. работников-заключённых, выпускает 150 наименований продукции – от деталей мебели до фрагментов ракет «Пэтриот» [87]. Эксплуатируя огромный объём дешёвого труда заключённых, американская экономика имеет большой выигрыш из-за низкого уровня заработной платы, поэтому конкуренция секторов хозяйства складывается не в пользу свободного труда. В результате ряд известных компаний даже возвращает своё производство из стран Юго-Восточной Азии на родину, в американские тюрьмы. Продукция этих компаний имеет клеймо «Сделано в США» (что считается престижным) и при этом стоит дешевле, чем аналогичная продукция, произведённая где-либо в странах «третьего мира».

Однако в целом развитие тюремно-индустриального комплекса в США не нарушает общую тенденцию «переезда» промышленности в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. В течение последних 20 лет США последовательно превращаются из великого промышленного и научного государства, мощной индустриальной страны в постиндустриальную империю рантье, белых воротничков, брокеров, компьютерных программистов, клерков и разносчиков пиццы – все они производят пустые деньги, которые закачиваются в финансовый пузырь непроизводительной экономики, основанной на денежных манипуляциях.

То же самое можно сказать и о промышленности Германии. Ширпотреб, электроника, автомобили, бытовая техника германских марок – всё это производится в других странах. К примеру, известные фотоаппараты «Практика» собирают теперь на Тайване, фотоаппараты «Лейка» – символ германского качества – делают сейчас в Португалии. При сборке «Ауди» и БМВ в Германии выполняются лишь завершающие операции, детали и узлы производятся в других странах. «Мерседесы» изготавливают в Словении и Турции. Условия лучше, чем в Германии, а зарплата и налоги – как в «третьем мире».

Таким образом, объёмы реального товарного производства в США и странах Западной Европы падают, вся индустрия, по возможности, переводится в «третий мир», но в денежном исчислении объём

производства на Западе растёт: не случайно в США в качестве основного показателя измерения общественного продукта используется ВНП (хотя в соответствии с рекомендациями статистической службы ООН в большинстве стран в данном случае применяется показатель ВВП), так как этот показатель учитывает стоимость товаров и услуг, произведённых за рубежом с помощью факторов производства, принадлежащих данной стране. Перемещение производительного капитала подчиняется закону максимума соотношения прибыль/издержки. Высокий уровень жизни на Западе и в Японии достигается не за счёт собственного производства, а, наиболее вероятно, за счёт перераспределения прибылей от производства в «третьем мире». Поэтому в целом новая промышленная индустрия в США и Западной Европе не создаётся – это и не нужно, и невыгодно. Исключение здесь составляет западноевропейская страна Ирландия – с тёплым мягким климатом и низкой заработной платой, – там появляются новые предприятия, на которых выпускаются, например, японские часы «Ориент», американская фотохимия «Кодак» и т. п. То есть Запад живёт сейчас не за счёт производства. США и Западная Европа (во многом это касается и Японии, как одной из самых развитых капиталистических стран, принадлежащих к «большой семёрке» и «золотому миллиарду») – это страны банкиров, управленцев и юристов. Весь мир производит, Америка и часть Европы отбирают и делят. Например, разница между экспортом из США и импортом достигает сотен миллиардов долларов ежегодно в пользу импорта. Многие годы американцы вывозят существенно меньше, чем ввозят. Причём значительная по стоимости часть экспорта нематериальна (Майкрософт, продукция Голливуда и т. п.), то есть в структуре стоимости американского экспорта превалирует стоимость труда – самый возобновляемый ресурс.

Рассмотрев влияние процессов глобализации мирового хозяйства на движение капитала в зарубежных странах, далее необходимо в соответствии с нашим исследованием с этой же точки зрения проанализировать динамику капитала в России, её ближайшую и отдалённую перспективу. С этой целью прежде всего имеет смысл выявить факторы, влияющие на привлекательность инвестиций в нашу экономику.

Выше мы уже затрагивали вопросы, связанные с непривлекательностью российской экономики для иностранных инвестиций и о направлениях вложений зарубежных капиталов. В настоящем параграфе логика исследования требует конкретизации этой инвестиционной ситуации и более подробного раскрытия её причин. Проблема эта очень важна, так как в последнее десятилетие именно российский капитал в массовом масштабе инвестировался в западную экономику (а фактически в те же страны Азиатско-Тихоокеанского региона), а не наоборот. Кроме того, в официальной статистике и периодической печати России часто встречается подмена понятий

«инвестиции» и «кредиты». Как правило, Госкомстат к прямым и портфельным инвестициям приплюсовывает и набранные кредиты, которые никакого отношения к инвестициям не имеют. Да и прямые внешние инвестиции идут в основном не в реальное производство. К тому же, к инвестициям часто причисляют покупку иностранными гражданами российских предприятий – это тоже ещё не инвестиции, а смена хозяина, который, эксплуатируя купленное производство, вовсе не обязательно будет полученную прибыль вкладывать в данное предприятие.

Таким образом, не любой доллар, «вброшенный» в нашу страну, является инвестициями: чтобы иметь название «инвестиции» этот доллар должен быть использован только на развёртывание, расширение, техническое перевооружение или модернизацию производства. Инвестиции – это не долг, а долгосрочные вложения капитала в отрасли промышленности, где должно быть развёрнуто производство, которое должно выдавать продукцию, и лишь когда начнёт поступать выручка за неё, инвестор будет получать отдачу – сначала он возместит свои вложения, а затем начнёт получать и прибыль. Главное отличие инвестиций от дачи денег в долг состоит в том, что инвестор рассчитывает только на прибыль от производства. Если прибыли не будет, то это беда инвестора, значит, он просто потерял свои деньги (инвестиции можно застраховать, но сути дела это не меняет, просто риск перекладывается на страховую компанию). В случае же, например, кредитования предприятия банком последний всегда получит свои деньги обратно, даже если предприятие полностью разорится и распродаст, для того чтобы расплатиться, своё имущество. То есть инвестиции – это долг, который не обязан быть возвращённым. Интерес инвестора заключается в получении прибыли от организованного на его деньги производства. И прежде чем осуществить инвестиции, инвестор оценивает ситуацию – удастся ему вернуть вложения с прибылью или нет – и на основании этого принимает решение.

Инвестиции – это не только и не столько деньги. Инвестиции в конечном итоге должны быть материальны – это строительство, закупка нового оборудования, смена технологий, обучение персонала предприятий, решение социальных вопросов, грамотная реклама и т. п.

Если же новый владелец какой-либо купленной фирмы интенсивно использует здания, сооружения, оборудование, транспорт, а прибыль не идёт в производство, а уходит из страны – значит, наоборот, за счёт износа данных основных фондов делаются инвестиции в другую сферу деятельности. Это вполне обычное дело в мировой практике: если предприятие неконкурентоспособно, то в преддверии его краха руководители, если они уловили тенденцию, начинают эксплуатировать предприятие на износ – не вкладывают в него прибыль, а расходуют её на расширение другого производства. Такое предприятие хорошо различимо –

оно не расширяется, не внедряются новые технологии, ликвидируются работающие на перспективу подразделения, не повышается квалификация персонала и отсутствует эффективная социальная политика – значит, в данный хозяйствующий субъект инвестиции не идут и за счёт такого предприятия может инвестироваться какое-то другое.

Одного факта покупки иностранцами предприятия мало, чтобы считать это зарубежными инвестициями – покупатели могут окупить затраты и получить прибыль фактически за счёт ликвидации фирмы, то есть приобретается и используется оставшийся ресурс оборудования, сооружений, зданий, транспорта.

Любой инвестор при принятии решения об экономической целесообразности вложения капиталов из всех возможных вариантов выбирает наиболее выгодный по критерию оптимизации соотношения издержки/прибыль. Экономический оптимум как наилучшая траектория развития хозяйственной системы относительно её целей при данных внешних и внутренних условиях не подчиняется никаким другим соображениям, кроме возможности получения высоких доходов. И если рассматривать конкурентную борьбу за инвестиции, ведущуюся по правилам свободного мирового рынка, то здесь почти любое российское предприятие заведомо может быть обречено на проигрыш, так как климат России суровей, чем в других странах мира, и это влияет на эффективность любого производства, если последнюю определять по критерию издержки/выгода. Мировые цены на продукцию во всём мире примерно одинаковы, а вот местные условия производства товаров различны, поэтому капиталы и переходят из одной страны в другую. В России, к сожалению, направление перемещения капитала в основном одно – за границу. Это может быть только в том случае, если затраты на производство выше, чем в других странах. Например, на 1 января 2008 года объём накопленных иностранных инвестиций в России составил \$220,6 млрд. [105]. Но в эту сумму входят и кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты, кредиты правительству, портфельные и прочие инвестиции. Прямые же иностранные инвестиции, которые являются индикатором привлекательности страны, в названной сумме составляли только 48,2%, т. е. \$106,3 млрд. Российские прямые инвестиции за рубеж на ту же дату составляли \$307,2 млрд. [105] – почти в три раза больше.

Среднегодовая температура в России – $-5,5^{\circ}\text{C}$; для сравнения: в Северной Европе – $+1,5^{\circ}\text{C}$. Между тем эффективной называется территория, которая находится ниже 2000 метров над уровнем моря, со среднегодовой температурой не ниже -2°C [87]. Считается, что лишь на эффективной территории возможна относительно нормальная человеческая деятельность, в том числе и промышленное производство. Ещё более отчётливое представление о российских погодных условиях

даёт показатель суровости климата – разности летней и зимней, ночной и дневной температуры. Если в прибрежных районах Европы этот показатель – около 40° , в Западной Европе – 50° , в Восточной и Северной Европе, а также в США и на юге Канады – 60° , то в России до Урала – свыше 70° , в Сибири и на Дальнем Востоке от 80° до 100° , а в Якутии – более 100° . Холодный и суровый российский климат в значительной мере способствует повышению почти всех составляющих издержек производства. В экономической литературе встречаются эмпирические данные для оценки стоимости обустройства рабочего места в зависимости от зимних температур: для отрицательных значений с каждым градусом эта стоимость растёт на десятки процентов.

В первую очередь, как уже упоминалось, в России очень дорогое строительство: в зависимости от вида, его стоимость выше в 2–3 раза, чем в Западной Европе, и в 5–6 раз, чем в тропических и экваториальных странах. Это касается всех видов капитального и временного строительства. Особенно дорого обходится оборудование скважин, инфраструктура нефтяных и других сооружений в Сибири и на Севере. Соответственно дороже и инженерное оборудование – водопровод, канализация (должны проходить не выше глубины промерзания грунта), отопление, электроснабжение. Выше и амортизационные выплаты, здания и сооружения менее долговечны, дорого обходятся все виды ремонта.

Далее в России вследствие её большой континентальной протяжённости и географических особенностей очень велики транспортные расходы, и даже по одной этой причине производство у нас часто бывает весьма проблематичным. Основной вид транспорта, который может в массовых масштабах использоваться на территории нашей страны – сухопутный, – на порядок дороже морского. Тем более что основные источники сырья для российской промышленности находятся в азиатской части страны, а промышленные предприятия и, соответственно, квалифицированные кадры, инфраструктура и т. п. – в европейской. И здесь проблема перевозок часто бывает одной из главных экономических проблем.

Железнодорожный и автомобильный транспорт чрезвычайно дороги и энергоёмки, особенно в России. В связи с недостаточной сетью дорог с усовершенствованным покрытием и длительными периодами весенней и осенней распутицы, характерной для большинства районов нашей страны, приходится использовать специализированный подвижной транспорт повышенной проходимости, особенно это касается автомобильного транспорта. Для транспортных и производственно-технологических работ в нефтяной, газовой, лесной и горнорудной промышленности применяются автомобили многоцелевого назначения для работы в условиях глубокого снега и грунтового бездорожья. Это многоосные полноприводные автомобили с высокой проходимостью и

большой грузоподъемностью, с нагрузкой на ось, превышающей допустимые ограничения. Необходимость значительного применения специализированного подвижного транспорта вместо универсального ведёт к снижению производительности, увеличению себестоимости перевозок, уменьшению коэффициента использования пробега.

Недешево обходится в России и использование трубопроводного транспорта, который, в первую очередь, чрезвычайно энергоёмок. Так, очень дорогá транспортировка нефти из Сибири в Европейскую Россию. Наша нефть вязкая, её трудно перекачивать и приходится подогревать, особенно в зимний период. На подогрев и перекачку расходуется, по сути, значительная часть добытых энергоносителей. К тому же, инфраструктура данного вида транспорта значительно изношена, широко известная «труба» (система нефтепроводов из Сибири в Европу) давно выслужила свой срок. Практически все трубопроводы нуждаются в замене. В лучшем случае, при непрерывном и дорогом ремонте, они продержатся, по мнению специалистов, ещё приблизительно 10 лет.

Дешёвых незамерзающих водных путей в России тоже почти нет, в последние годы и замерзающие выходят из строя, прекратилось движение судов по многим рекам, так как фарватеры за последние десять лет не чистились из-за нехватки средств. Но даже если бы у нас и существовала всеобъемлющая сеть речного транспорта, перевозки внутри России были бы дороже, чем в других странах, из-за сезонного ритма наших водоёмов, короткого периода навигации и целой массы проблем с зимовкой флота.

Использование воздушного транспорта в России тоже менее эффективно, чем в других странах. Особенно дорого стоит строительство, ремонт и эксплуатация аэродромов, аэропортов, аэровокзалов и других инфраструктурных подразделений.

К тому же на все виды транспортных расходов напрямую влияет показатель плотности населения, отображающий степень заселённости территории. Низкая плотность населения способствует повышению транспортных издержек. Россия по данному показателю находится на одном из последних мест в мире: средняя плотность населения в нашей стране – 8,6 чел. на 1км², что более чем в 4 раза меньше среднемирового уровня [84].

Специфические природно-климатические и территориальные условия России часто способствуют тому, что разработка и добыча многих полезных ископаемых обходится очень дорого. Например, освоение дальних месторождений углей в Восточной Сибири и на Севере страны требует затрат больше, чем даст выручка от реализации данной продукции. Большинство наших месторождений золота требует больше вложений на разработку, чем стоят запасы. В газ Ямала почти не идут инвестиции, так как освоение, добыча и транспортировка съедят всю прибыль, и это хорошо известно потенциальным инвесторам, как отечественным, так и

иностранным. Как известно из печати, Газпром сам осваивает Ямал без помощи инвесторов. Даже большинство нефтяных месторождений России экономически малопривлекательны для инвесторов, так как находятся на территории вечной мерзлоты и для их добычи нужно строить тысячи километров дорог и нефтепроводов, а также зданий и сооружений сопутствующей инфраструктуры. Поэтому в России не так уж много сырьевых месторождений, пригодных для разработки в условиях мирового рынка. Восточно-Европейская равнина вообще не очень геологически изобильный район, а ресурсы азиатской части России чрезвычайно дороги для разработки. Наше сырьё из освоенных месторождений пользуется спросом на мировом рынке, но даже на поддержание в рабочем состоянии данных месторождений средств почти никто не вкладывает.

Уровень энергопотребления в российской экономике гораздо выше, чем на аналогичных предприятиях в Западной Европе или «третьем мире». В первую очередь это затраты на отопление: для средней полосы России доля отопления в объёме общих энергозатрат промышленности составляет около 75%. Когда разница между температурой внутри здания и снаружи достигает 40–50 градусов, то расходы на отопление, т. е. на создание условий, пригодных для производственной деятельности, становятся сравнимы с остальными издержками. Высока доля данного вида затрат и при добыче природных ресурсов. Например, цена добычи золота Сибири на 80–90% определяется энергозатратами. Производство меди и никеля на севере страны полностью зависит от близлежащих газовых месторождений – стоимость газа является главной составляющей затрат.

Что касается неисчерпаемых ресурсов – солнечной энергии и энергии рек – то для, например, гелиостанций нет более неподходящей страны, чем Россия, поскольку у нас очень много пасмурных дней (в среднем больше половины в году), а зимой, когда энергия для отопления особенно нужна, дни короткие. К тому же современные технологии получения солнечной энергии дают, к примеру, электричество гораздо более дорогое, чем полученное другими способами.

Наши гидроресурсы также довольно дороги и маломощны. Зимой, когда расход электричества максимальный, замёрзшие реки мелеют. Россия – в основном плоская, равнинная страна, поэтому перепад высот на наших реках невелик, особенно в европейской части, где он значительно меньше, чем даже в Западной Европе. А сибирские реки-гиганты удалены от основных потребителей электроэнергии и к тому же замерзают в зимний период.

Неблагоприятный российский климат также способствует тому, что наши необходимые потребности велики по мировым меркам, поэтому и заработная плата должна соответствовать этим требованиям, так как чем холоднее климат, тем выше уровень удельного потребления, обеспечивающий жителям данной страны приемлемые условия

существования. В наших условиях физическое выживание требует значительных затрат на отопление, тёплую одежду, питание, образование, лечение и т. д., и всё это должна обеспечить зарплата. Даже рацион питания россиянина дороже среднемирового. Низкие температуры вызывают усиленное потребление продуктов. Белка мы должны потреблять столько же, сколько любой человек, а жиров и углеводов – существенно, примерно втрое, больше. По этой же причине стоимость жилья и коммунальных услуг в нашей стране по мировым меркам довольно высока (хотя в настоящее время какая-то часть данных расходов ещё оплачивается из государственного бюджета, но с точки зрения нашего исследования, это принципиального значения не имеет, так как если работодатель работнику не обеспечивает каких-либо необходимых материальных благ через выплачиваемую заработную плату, он должен «дать» ему это через уплату налогов).

Таким образом, россияне вынуждены иметь более дорогие и, может быть, менее комфортабельные, по сравнению с остальным миром, жилищные условия, кроме того, здесь в список необходимых расходов входит ещё и 6–8-месячный отопительный сезон. Существуют расчёты, показывающие, что в среднем на отопление одного россиянина в год расходуется 4 тонны условного топлива (по стоимости это приблизительно \$600–650), не считая горячего водоснабжения. К тому же заработной платы работнику должно хватать не только на простое воспроизводство своей рабочей силы, но и на расширенное, что ещё более увеличивает издержки потенциальных инвесторов по данной статье.

В связи с этим следует критически рассмотреть имеющиеся в экономико-статистической литературе утверждения о том, что в России очень низкая средняя заработная плата, так как сравнения приводятся, в основном, с зарплатами стран «золотого миллиарда», что далеко не весь мир. Если сопоставить действительно среднемировые заработки с учётом стран «третьего мира», картина будет совершенно иная. Выше уже упоминалось о том, что средняя заработная плата рабочих стран Азиатско-Тихоокеанского региона и Латинской Америки очень низка и может достигать до 20–40 центов в час. В России при такой зарплате не может быть обеспечено в полной мере даже простое физиологическое выживание. Возможным инвесторам прекрасно известно, что, вкладывая свой капитал в России, они должны обеспечить работникам условия жизни, компенсирующие все неблагоприятные казусы, связанные с экономико-географическим положением нашей страны, либо через заработную плату, которая по объективным мировым меркам должна быть довольно высока, либо посредством выплаты соответствующих налогов.

Налоговый «пресс» в России является одним из самых «тяжёлых», особенно, если рассмотреть налоги в широком смысле, т. е. кроме установленных законами налогов сюда включаются и принудительные

сборы, устанавливаемые местными властями, и «добровольное» спонсорство, и выплаты криминальным структурам, и взятки представителям различных проверяющих организаций и т. п. Кроме налогов, собираемых на основе государственных законов, в любой стране с рыночной экономикой может существовать множество поборов, расположенных в «шкале законности» от настоящих налогов до обычного рэкета. Определяют их административные правила, муниципальные акты, местные обычаи и традиции и т. д. Существует закономерность: если законодательно устанавливаемые налоги слишком низки или контроль за доходами предпринимателя нестрог и можно уклоняться от обязательных платежей, то обычно находятся люди и организации, которые как бы заменяют собой налоговые органы.

Но даже если не брать в расчёт неофициальные поборы, хорошо известно, что ни одна страна в мире не может обойтись без государственного аппарата, национальной обороны, специальных служб, охраны общественного порядка, пожарной охраны, хотя бы минимальной социальной инфраструктуры, фундаментальной науки и т. д. Без этих институтов государство не может представлять интереса для инвесторов, и в российском «исполнении» все эти затраты будут существенно выше. Например, что касается армии, то оружие, обмундирование, жильё и рацион питания в нашем северном варианте будут значительно дороже обычных.

Следовательно, по данной статье расходов – налогам и другим не совсем рыночным издержкам – потенциальному инвестору также никакого выигрыша ожидать не следует, и даже, наоборот, здесь он будет в значительной мере переплачивать по сравнению с большинством других стран.

Таким образом, все вышеперечисленные затраты, имеющие место в любом производстве, в России выше (иногда в несколько раз), чем в других странах. И поскольку выгодность производства, как правило, определяется разницей между мировой ценой произведённого продукта и местными уровнями затрат на его изготовление, то в условиях свободного перемещения капиталов ни один инвестор – ни российский, ни зарубежный – не будет стремиться вкладывать средства в развитие практически ни одного производства на территории нашей страны. Законы экономики, ориентированной в первую очередь на высокую прибыль, не позволят инвестору тратить значительную часть денег на борьбу с неблагоприятными условиями без всякой пользы для конечного продукта. Никто не будет переплачивать за климат, растянутые коммуникации и отсутствие незамерзающих водных путей. Вопрос о конкурентоспособности решён рыночной стихией не в нашу пользу. Наша промышленная продукция, аналогичная иностранной по потребительским характеристикам, почти всегда будет выше по себестоимости и при

реализации по мировым ценам принесёт меньшую прибыль или даже в некоторых случаях убытки. Это является одной из причин того, что при вхождении России в начале 90-х годов в мировое экономическое пространство, под уничтожающий удар действующих объективных экономических законов попали важнейшие отрасли нашего хозяйства: почти вся обрабатывающая промышленность, всё товарное сельское хозяйство, бóльшая часть машиностроения и химической промышленности, значительная часть сырьевой.

Любое производство на территории России характеризуется очень высоким уровнем издержек, которые являются одним из основных показателей, определяющих конкурентоспособность готовых изделий на мировом рынке, поскольку именно в процессе производства закладываются материальные основы конкуренции, проявляющиеся на рынке через сравнительный уровень цен и прибыльности. Наши издержки выше, чем в любой другой промышленной зоне мира. По имеющимся в экономической литературе данным, например [87], в конце 90-х годов издержки производства промышленной продукции в России были выше, чем в Японии, в 2,8 раза, в США – в 2,7, во Франции, Германии, Италии – в 2,3, в Великобритании – в 2 раза. А если привести данные по «новоиндустриальным» странам Азиатско-Тихоокеанского региона, то по сравнению с вышеназванными государствами здесь затраты будут ещё ниже, по крайней мере, на энергию – вдвое, на зарплату – впятеро, не говоря уж о России. Анализ затрат на производство по статьям расходов показывает, что по каждой статье Россия проигрывает почти любой стране мира, а компенсировать излишние затраты нечем. В первую очередь это происходит из-за слишком сурового климата – хозяйственная деятельность в России требует большого расхода энергоносителей, поэтому наша продукция при прочих равных условиях получается более дорогой.

Следовательно, ещё раз можно подчеркнуть: наши предприятия оказываются невыгодным объектом для привлечения капиталовложений из-за рубежа, и для отечественных инвесторов привлекательнее иностранные рынки капитала.

Однако нельзя говорить о том, что в условиях современной глобализации мировой экономики в хозяйство России нет вообще никаких вложений иностранных капиталов. Выше мы упоминали о том, что данный процесс всё-таки имеет место, хотя, по нашему мнению, здесь просматривается больше негатива, чем позитива. Это и выведение из строя объектов военной промышленности под видом инвестирования конверсии, и под видом инвестиций скупка сырьевых ресурсов из уже созданных горнодобывающих предприятий, и вложения, внешне похожие на инвестиции для развития производства, но ориентированные на вывоз ранее созданных материальных ценностей с целью прекращения

деятельности конкурирующих предприятий или эксплуатации пока действующих основных фондов и т. п.

Названные негативные моменты, связанные с перемещением иностранного капитала в Россию, вовсе не означают, что нужно вообще отказаться от зарубежных инвестиций. Несмотря на опасность развития отрицательных тенденций в экономике, привлекать капиталы из-за границы можно и нужно, но этот процесс должен быть строго рассчитанным и подкреплённым эффективной системой специальных нормативно-правовых актов, которая бы регламентировала все вопросы, связанные с иностранным капиталом в России. Иностранные инвестиции – это такой экономический инструмент, пользование которым должно быть весьма осторожным и взвешенным. Если инвестиции привлекать разумно, то они могут оказать значительное живительное воздействие на экономику государства. Если же ими пользоваться бесконтрольно, неосторожно и непродуманно, то они могут привести страну к катастрофе. Большой и неконтролируемый приток зарубежного капитала может только навредить нашей экономике. Для сохранения политической и экономической самостоятельности и целостности России ни в коем случае нельзя пускать иностранный капитал в стратегические отрасли, однако, вполне допустимо стимулировать привлечение зарубежных инвестиций в производство товаров и услуг массового спроса.

Зачастую в экономической литературе, когда речь идёт о гипотетической привлекательности российского рынка для иностранных инвесторов, к главным негативным факторам относят, по нашему мнению, весьма второстепенные явления, тенденции, события и т. д. Наиболее важным фактором часто называют социально-экономическую и политическую неустойчивость, далее идет неразвитость системы страхования иностранных инвестиций; приватизация предприятий, ориентированная преимущественно на передачу прав администрации, а не как средство привлечения зарубежного капитала; фискально-ориентированная система налогов и тарифов; отсутствие необходимой для бизнеса системы и инфраструктуры транспорта; низкая культура ведения бизнеса со стороны российских партнёров; коррупция в государственных структурах; высокое развитие организованной преступности и т. д.

Перечисленные отрицательные явления в экономической и политической жизни России, конечно, играют свою отрицательную роль в обеспечении инвестиционного климата. Например, публикуемый ежегодно английским журналом «Экономист» рейтинг оценивает политико-экономический риск в России в 90% по сравнению с 30–40% для большинства европейских стран. Но вызывает сомнение, что именно эти факторы являются главным препятствием для притока капиталов из-за рубежа. Как известно, такие страны, как Индонезия, Таиланд, Малайзия, государства Латинской Америки, многие африканские

страны, никак нельзя признать политически стабильными: террористические акты, военные перевороты, массовые беспорядки и другие проявления социальной напряжённости происходят там регулярно, не говоря об уровнях преступности и коррупции, которые не ниже, а в некоторых странах и намного выше, чем в России. Однако в экономику этих стран стабильно идут иностранные капиталы, так как рассмотренные выше преимущества, связанные с низкими издержками производства в данных государствах, перевешивают все субъективные негативные факторы.

В российскую экономику также охотно шли и сейчас идут капиталы представителей спекулятивного бизнеса, которые не боятся никаких социально-экономических и политических кризисов и потрясений, так как на прибыли финансовых спекулянтов не влияют неблагоприятные факторы, связанные с процессом производства товаров – их интересует только разница между стоимостью покупки и продажи ценных бумаг [97]. Если капитал «чувствует» прибыль, то никакая политическая нестабильность его не остановит. Например, в известные в 90-х годах государственные краткосрочные облигации (ГКО) множество «акул» мирового банковского бизнеса вложили огромные, даже по западным масштабам, деньги. «Дойче банк» (один из самых авторитетных банков в мире) вложил в ГКО 40% своих активов, не боясь никаких экономических и политических «бурь». Значит при фиксированном, заранее обещанном проценте – вкладывали. А в производство – нет. И не в риске было дело – все финансисты прекрасно понимали, что ГКО – чрезвычайно рискованное мероприятие. Когда обещают большие проценты (ставка доходности по ГКО в течение 5 лет колебалась от 30 до 450% годовых) при «буксующей» экономике, совершенно ясно, что «пирамида» рухнет. Тем не менее в ГКО играли известнейшие банки и компании: «Брансвик» (Великобритания), «Чейз Манхеттен банк» (США), «Кредит Сюисс ферст Бостон» (США), «Меррилл Линч» (США), «Морган Гринфел» (Великобритания), «Морган Стэнлей» (США), «Соломон Бразерс» (США), «Смит нью корт» (Великобритания). Их вложения в облигации были в несколько раз больше, чем прямые инвестиции в производство России, начиная с 1992 года.

Всё же, несмотря на преобладание спекулятивного характера зарубежного капитала, в настоящее время в России около 50% товаров и услуг в ценовом выражении производится с его помощью [97]. Положительные моменты, связанные с функционированием на территории нашей страны иностранных и совместных предприятий, выражаются в наличии постоянных рабочих мест, которые снижают уровень безработицы и где сравнительно высокая заработная плата, а также регулярных и довольно приличных налоговых поступлений в бюджеты городов и областей [78].

По состоянию на 2008 год, в России зарегистрировано 19 880 предприятий с участием иностранного капитала [104], из них в наиболее

важных сферах хозяйства, занимающихся непосредственным выпуском продукции: обрабатывающем производстве, строительстве и сельском хозяйстве – 5534 предприятия (27,8%), на долю которых приходится около 30% поступлений иностранных инвестиций (табл. 11). Следует отметить, что зачастую зарубежный капитал в российской экономике находится в теневом секторе, где сколько-нибудь эффективный учёт отсутствует. Нелишне обратить внимание и на то, что существующая отчётность недостаточно точно отражает реальное положение дел. Причина заключается в том, что большинство совместных предприятий записывает в своём уставном фонде крайне широкий спектр деятельности, стремясь диверсифицировать её и минимизировать риск в связи с ухудшением инвестиционного климата.

Таблица 11

Структура иностранных инвестиций в России по видам экономической деятельности³⁷

	2004	2005	2006	2007	2008
Иностранные инвестиции – всего, %:	100	100	100	100	100
В том числе:					
Сельское и лесное хозяйство	0,3	0,2	0,6	0,4	0,8
Рыболовство и рыбоводство	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Добыча полезных ископаемых	24,5	11,2	16,6	14,4	12,0
Обрабатывающие производства	25,3	33,5	27,5	26,4	32,7
Производство электроэнергии, газа и воды	0,2	0,6	0,6	0,7	3,3
Строительство	0,6	0,4	1,3	2,4	3,3
Оптовая и розничная торговля	32,2	38,2	23,7	39,1	23,0
Гостиницы и рестораны	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Транспорт и связь	5,0	7,2	9,6	5,5	4,7
Финансовая деятельность	2,5	3,4	8,5	3,7	4,8
Операции с недвижимым имуществом	6,3	4,9	10,9	7,0	14,8
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Образование	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Здравоохранение	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,3	0,3	0,5	0,2	0,4

Из табл. 11 видно, что значительная часть иностранных инвестиций приходится на оптовую и розничную торговлю, что нельзя считать положительным фактором. В сфере обрабатывающего производства весомую долю (около 12%)³⁸ занимает производство пищевых продуктов и табачных изделий. Например, табачная промышленность скуплена тремя

³⁷ Составлено по: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

³⁸ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

гигантскими концернами: «Ротманс», «Филипп-Моррис» и «БАТ». Почти полностью принадлежат иностранным инвесторам бывшие российские мощности по производству пива: к примеру, скандинавский концерн «Болтик си» производит весьма известное в России пиво «Балтика», это касается и многих других пивзаводов, как бы патриотично ни звучали названия сортов: прибыль от пива «Невское» идёт в Данию, от «Золотой бочки» – в ЮАР, «Мельник» – в Турцию, «Толстяк» – в Бельгию, «Бочкарёв» – в Испанию и т. д. [111]. К тому же практически всё сырьё: ячменный солод, хмель, пивной концентрат – тоже импортное. Предприятия пивной и табачной промышленности весьма привлекательны в силу быстрой окупаемости вложенного капитала. Также иностранный капитал охотно идёт в производство безалкогольных напитков, мясных, кондитерских изделий и пищевых полуфабрикатов быстрого приготовления.

Порядка 15% зарубежных вложений приходится на топливно-энергетический комплекс и добычу полезных ископаемых. Например, в печати есть данные, что 26% добычи нефти в России приходится на иностранный капитал [11]. Якутские алмазы добывает иностранная компания «Алроса», богатейшее месторождение золота на Чукотке «Купол» (13% общей добычи золота в РФ в 2008 году) принадлежит канадской фирме «Кинросс голд», китайское ООО «Лунсин» имеет 20 горнодобывающих предприятий в Сибири [11] и т. д. К тому же, в нашей стране самая низкая в мире плата за пользование недрами (роялти) – 6% в год от объёма добываемых ресурсов. Для сравнения: в США минимальная плата, с которой начинают рассматривать проекты – 12,5%; средняя ставка в мире – около 18%; в Германии – 40%.

Кроме того, традиционно устойчивые позиции занимает чисто спекулятивный бизнес: операции с недвижимым имуществом и финансовая деятельность (в сумме около 20%), о чём упоминалось выше.

Также за последние годы от 5 до 10% зарубежных вложений приходится на транспорт и связь. Здесь следует отметить достаточно крупные инвестиции в развитие телекоммуникаций, мобильную телефонию. В транспортной области известно о покупке контрольных пакетов акций ряда автотранспортных компаний, речных пароходств, отдельных мощностей морских портов.

Неравномерно распределение иностранных инвестиций по регионам. Подавляющая масса сосредоточена в Москве (39,4%), а также в наиболее развитых, обеспеченных инфраструктурой и квалифицированными кадрами регионах: Московской области (6,5%); Санкт-Петербурге (5,7%); минимальный уровень инвестиций – в Кавказском регионе [104].

В числе стран-инвесторов преобладают развитые капиталистические страны (табл. 12).

Структура зарубежных инвестиций по основным странам-инвесторам
в 2008 г.³⁹

Страна	Доля, %
Все инвестиции	100
Кипр	19,1
Великобритания	14,4
Нидерланды	14,0
Германия	10,3
Люксембург	6,8
Франция	5,9
Виргинские о-ва (Брит.)	3,4
Швейцария	3,0
Ирландия	2,8
США	2,7
Другие страны	17,6

В целом ещё раз можно подчеркнуть, что объём иностранных вложений капиталов в экономику России явно недостаточен. В начале 90-х годов планировалось, что за счёт иностранных инвестиций в нашей стране будут развёрнуты конкурентоспособные производства, часть продукции которых будет продаваться на внешнем рынке. Но этого не произошло вследствие, в первую очередь, высоких издержек производства в России. Невелик и наш внутренний платёжеспособный рынок, поэтому и здесь иностранным инвесторам на высокую выручку рассчитывать не приходится.

В данной ситуации более отчётливо проявляется другая тенденция – увеличение оттока капитала из России, или, как это трактуется в документах ЮНКТАД (конференция ООН по торговле и развитию), выросли прямые инвестиции из России в зарубежные государства. Официальную статистику по данному вопросу отражает табл. 13.

Инвестиции из России за рубеж в 2008 г.⁴⁰

Страна	Доля, %
1	2
Все инвестиции	100
Швейцария	40,2
Кипр	13,6
Нидерланды	7,3

³⁹ Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

⁴⁰ Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат. 2009. 795 с.

Окончание табл. 13

1	2
Беларусь	5,2
США	4,6
Великобритания	4,5
Украина	2,1
Виргинские о-ва (Брит.)	1,7
Германия	1,3
Армения	0,4
Другие страны	19,1

Если сравнить данные табл. 12 и 13, то можно заметить, что, во-первых, список основных государств, инвестирующих в Россию, и стран, в которые Россия инвестирует сама, в значительной мере совпадает. Во-вторых, в некоторые из этих стран намного больше идёт инвестиций из России, чем они сами вкладывают в нашу экономику. Например, швейцарские вложения составляют около 7% от российских инвестиций в экономику этой страны (\$3062 млн. против \$45 994 млн. [104]), вложения из США – 52,7% от российских инвестиций (соответственно, \$2773 млн. и \$5262 млн. [104]). Общая сумма поступлений иностранных инвестиций в нашу экономику в 2008 году составила \$103 769 млн., а российские вложения в этом же году равны \$114 284 млн. [104]. Таким образом, иностранные инвестиции в экономику России составляют приблизительно 90% от российских вложений за рубежом.

Ещё более серьёзной проблемой является неофициальный вывоз капитала российскими бизнесменами, чиновниками, политиками, криминалом и т. п.⁴¹ Также усугубляет данный процесс ситуация невозвращения в Россию экспортных доходов: нефтяные и иные компании продают сырьё на Запад, однако уплаченные деньги остаются в зарубежных банках. Например, по данным ЮНКТАД, за 90-е годы невозврат экспортных доходов нарастающим итогом превысил \$2 трлн. [59].

Таким образом, процесс привлечения иностранных инвестиций в нашу экономику – дело сложное и противоречивое. Но для создания здоровой рыночной среды, способствующей успешному функционированию российских предприятий, фирм, необходимо сформировать адекватный механизм привлечения зарубежного капитала с учётом социально-экономических, политических, организационно-правовых, экологических и социокультурных факторов.

Но более важное значение в рамках данной проблемы имеет реализация российскими предприятиями собственных конкурентных преимуществ на базе обновления и модернизации функционирующего основного капитала, освоения и развития новых производственных технологий. Становление технологической базы информационно-

⁴¹ Проблема «утечки капитала» является большой самостоятельной темой исследования.

индустриального общества в развитых странах является вызовом для России, выдвигающим перед ней дилемму: попытаться овладеть производством и технологиями нового века или смириться с участью стран с более низким уровнем экономического развития и вытекающими из этого последствиями.

Таким образом, в процессе глобализации мировой экономики реалии современного российского промышленного развития требуют решения задачи выпуска товаров по уникальным, массовым технологиям – только в этом случае производство в природно-географических условиях нашей страны может быть выгодным и конкурентоспособным. Создание промышленного комплекса, отвечающего названным требованиям, невозможно на основе «догоняющих лидера» «отвёрточных» технологий. Как отечественный, так и зарубежный опыт показывает, что здесь необходим выбор в пользу «пионерной» модели. Такой выбор предполагает наличие адекватных научного, технического, технологического, человеческого и организационного потенциалов. И одну из главных ролей здесь играет характер воспроизводства основного капитала, который определяет действие базисных процессов как на уровне отдельного предприятия, так и в экономике в целом, в том числе внепроизводственных тенденций, направлений, приоритетов и т. п. Воспроизводство основного капитала раскрывается в его движении. Эволюционное, без резких положительных колебаний, движение основного капитала при определённых условиях не обеспечивает сохранение и развитие конкурентных преимуществ предприятия, его поступательного, устойчивого и бескризисного развития, что неминуемо требует более радикального, скачкообразно-интенсивного обновления фондов на новой качественной основе.

Глобальная мировая конкуренция, в конечном счёте, должна заставить российские предприятия проводить политику интенсивного обновления производственного аппарата, тем более что на товар одинакового с зарубежным качества мы больше тратим при его производстве. В условиях глобализации реализация интенсивного обновления будет способствовать становлению национального воспроизводственного комплекса, способного обеспечить социально-экономическую и политическую самодостаточность страны, т. е. оптимизация обновления основного капитала должна весьма положительно повлиять:

на поддержку и дальнейшее развитие критических – с точки зрения обеспечения устойчивого функционирования – сфер национального воспроизводственного комплекса;

обеспечение защиты государственных интересов военными средствами;

занятие жизненно важных ниш в мировом воспроизводственном процессе;

самовоспроизводство национального основного капитала (например, опыт США, Японии и Германии показывает, что импорт продукции машиностроения для отраслей жизнеобеспечения и для самого машиностроительного ядра развития ведущей роли в этих странах не играет [10]).

Несмотря на то что совокупность экономических реалий РФ такова, что отечественное производство, как правило, требует затрат намного более высоких, чем его аналоги в иных странах индустриального мира, в условиях глобализации экономики у России тоже есть немалые шансы для эффективного воспроизводственного манёвра на основе проведения политики интенсивного обновления устаревшей и изношенной активной части основного капитала, что даст толчок в первую очередь для импортозамещающего развития.

Пока ещё в российской промышленности есть сильные позиции, способные конкурировать с импортом на внутреннем рынке. Наиболее крупные сегменты здесь – энергетическое и железнодорожное машиностроение. Кроме того, «локомотивами» импортозамещения могут стать электротехника, авиапром, сельскохозяйственное машиностроение. К отраслям индустрии ширпотреба, развитие которых в рамках импортозамещающей стратегии приоритетно, относятся прежде всего пищевая и лёгкая промышленности, а также бытовая химия, производство легковых автомобилей и сложной бытовой техники. Ведущую роль в этом секторе играет пищевая промышленность. Эластичность спроса на продовольствие по доходам в настоящее время довольно высока и, судя по всему, такой и будет оставаться. Согласно имеющимся оценкам, не менее 50% прироста реальных доходов населения будет расходоваться на покупку продуктов питания. Хорошие позиции занимает производство некоторых видов бытовой техники.

В целом потенциал потребительского рынка в России довольно значителен, даже на фоне экономического спада, вызванного мировым кризисом. Однако столь же значителен и рост импорта. Официальная статистика убедительно показывает неуклонное увеличение данного показателя: в 2000 году импорт составил \$33,9 млрд.; в 2001 году – \$41,9 млрд.; в 2002 – \$46,2 млрд.; в 2003 – \$57,3 млрд.; в 2004 – \$75,6 млрд.; в 2005 – \$98,7 млрд.; в 2006 – \$137,8 млрд.; в 2007 – \$199,7 млрд.; в 2008 – \$267,0 млрд. [103, 104]. Причем темп роста импорта, начиная с 2003 года, также возрастал: если в 2002 году объём импорта увеличился на 10,3%, то в 2003 году – на 24,0%, в 2004 – на 31,9%, в 2005 – на 30,6% (временная стабилизация скорости роста), далее в 2006 году импорт увеличился уже на 39,6%, в 2007 – на 44,9%, в 2008 – на 33,7% (временное падение скорости роста, в целом не нарушающее общую тенденцию).⁴²

⁴² Рассчитано по сборникам Росстата за соответствующие годы.

Импортозамещение – это та стратегия, которая может позволить в обозримом будущем вырваться из тупика экспортно-сырьевого развития. Она даст возможность задействовать имеющиеся ресурсы промышленного роста, причём в тех регионах страны, которые давно находятся в депрессивном состоянии.

Кроме того, опираясь на политику интенсивного обновления производственного аппарата, Россия может успешно конкурировать и на внешнем рынке, по крайней мере, в сфере производства уникальной, высокотехнологичной, наукоёмкой продукции. Считается, что производство данной продукции обеспечивают примерно 50–55 макротехнологий. Россия обладает почти половиной из них и могла бы претендовать на 10–15% мирового рынка наукоёмкой продукции, несмотря на то, что изготовление любой промышленной продукции – особенно с высокой степенью переработки – на отечественных предприятиях объективно находится в неравных конкурентных условиях, особенно по энерго-, материало- и транспортёмкости, по сравнению с основными зарубежными производителями, даже при достижении сопоставимого с последними технико-технологического, инвестиционного и организационного уровней. Компенсировать повышенный удельный расход ресурсов в российских условиях можно, только если повысить степень уникальности производимого с помощью высоких технологий продукта: чем она выше, тем выше рыночная сила и влияние владельца данной технологии.

Наибольшей степенью уникальности обладают сложнотехнические товары ширпотреба – например, бытовая техника и автомобили, так как, с одной стороны, высокий уровень переработки и техническая сложность позволяют максимально разнообразить потребительские качества этих товаров, с другой – ориентация на индивидуальное потребление позволяет эффективно использовать технологии формирования человеческого сознания, способствующие повышению уникальности товара и превращению рынка из «рынка покупателя» в «рынок продавца». Именно на эти процессы должна ориентироваться политика обновления устаревших и изношенных основных фондов российских предприятий.

Совершенство применяемых технологий во многом определяется характером обновления средств труда, без интенсификации которого невозможно перейти на новый, более высокий, технологический уровень. Организация интенсивного обновления основного капитала, отвечающего современным реалиям, – процесс непростой и не может быть осуществлён в короткое время. Во многом благодаря этому распределение стран по уровням технологической пирамиды носит устойчивый характер. Каждая национальная экономика, как правило, привязана преимущественно к одному из уровней технологической пирамиды, господствующему в ней, т. е. к наиболее распространённому и значимому для неё процессу

воспроизводства, и обновление активной части основного капитала здесь играет не последнюю роль. Поэтому иерархия технологий создаёт основу международного разделения труда и, соответственно, основу экономической и политической влиятельности различных стран. Каждое государство оказывается в своей технологической нише, от которой зависят его значимость и ключевые экономические партнёры. Именно таким образом и на этой основе формируются геополитическая и геофинансовая структуры человечества в целом.

Следовательно, в условиях глобализации мировой экономики политика обновления основного капитала в РФ должна быть направлена на поддержание и развитие приоритетных производств, которые необходимы для решения задачи создания индустриального комплекса, обеспечивающего материальную базу становления России в качестве мировой державы в наступившем веке. К приоритетным с точки зрения устойчивого функционирования российского воспроизводственного комплекса следует отнести производство средств труда:

для высокотехнологичных, наукоёмких производств, способных обеспечить занятие критических ниш в мировом воспроизводственном процессе. По некоторым расчётам, если Россия в ближайшие десять лет сумеет увеличить свою долю на мировых рынках наукоёмкой (высокотехнологичной) продукции с нынешних 0,3% до 3%, то это превысит потенциальный объём её нефтегазового экспорта [60]. Мировой опыт показывает, что материальную базу высокотехнологичной, инновационной экономики составляет высокоразвитое машиностроение, ядро которого образуют наукоёмкие отрасли, обеспечивающие автоматизацию, информатизацию и интеллектуализацию производственных процессов, а также принципиально новую организацию самого производства. Создание подобного машиностроительного комплекса позволит осуществлять обновление производственно-технологического аппарата страны на инновационной основе, что является одним из важнейших условий лидерства в современной глобальной экономике;

материальной базы науки, прежде всего фундаментальной, способствующей созданию новых технологических принципов, которые в результате дальнейших научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ воплощаются в производственно-пригодные «ноу-хау». Использование новых технологических принципов, особенно энергоматериалосберегающих способов производства, повысит конкурентоспособность российских товаров. Например, массовое внедрение энергосберегающих технологий в 80–90-е годы в развитых странах позволило снизить энергоёмкость в расчёте на \$1 ВВП в Австралии и Канаде на 6%, в Великобритании, Италии, Нидерландах и Германии – на 18–20%, в США – на 23% и в Японии – на 31% [29].

К тому же новейшие достижения технического прогресса позволяют рассчитывать и на более высокие результаты. В частности, современные электрофизико-химические технологии понижают материалоёмкость производства в 5–10 раз, а трудоёмкость – в 25–50 раз; станки для высокоскоростного шлифования – соответственно энерго-, материало- и трудоёмкость – в 15, 20, 50 и более раз [25]. В перспективе, по исследованиям учёных, переход к микромеханике (микротехнике) может в принципе снять проблемы материалоёмкости и энергоёмкости:

военно-промышленного комплекса;

агропромышленного комплекса, с точки зрения его способности обеспечить продовольственную безопасность страны;

развития топливно-энергетического комплекса и сырьевых отраслей, имея в виду последовательную политику повышения уровня переработки первичного продукта;

устойчивого функционирования инфраструктуры жизнеобеспечения населения и экономики в целом (систем энергоснабжения, теплопередачи, трубопроводов, транспорта, связи);

строительного комплекса;

фармацевтической промышленности.

Таким образом, оптимизация механизма выбытия и замены устаревших и изношенных основных фондов будет способствовать позиционированию России в качестве одного из ключевых субъектов глобальной экономики и позволит занять в системе международного разделения труда соответствующую нишу. Это будет означать становление российского хозяйства в качестве одного из источников постиндустриальных технологий в виде целостного современного индустриального комплекса, отвечающего потребностям мировой державы XXI века. Ключевую роль в глобальном воспроизводственном процессе играют наукоёмкие товары и технологии, лидерство в создании которых обеспечивает экономическое господство стран «золотого миллиарда». Именно здесь следует искать тот воспроизводственный манёвр, который позволит России стать одним из полюсов этого процесса. Суть данного решения состоит в сопряжении во времени и пространстве перехода российской экономики на высшую индустриальную ступень развития путём обновления имеющегося производственного потенциала и его наращивания с одновременным прорывом в сторону экономики, производящей высокотехнологичные товары.

Далее необходимо рассмотреть главные факторы, влияющие на срок службы, выступающие в качестве источников обновления основного капитала: роль амортизации и амортизационной политики предприятия, а также необходимость усиления государственной поддержки обновления фондов в реальном секторе экономики.

Глава 3. Анализ наиболее результативных источников обновления основного капитала

3.1. Влияние амортизационной политики на эффективность обновления основного капитала

Важнейшим фактором обновления основного капитала является проводимая предприятием амортизационная политика. Наибольшая важность амортизационных отчислений как источника обновления объясняется тем, что, во-первых, их можно рассматривать как долю прибыли, освобождённую от налогов⁴³, и, во-вторых, по своей экономической природе накапливаемая амортизация должна служить средством замены изношенных элементов основного капитала.⁴⁴

По экономической сущности амортизация представляет собой денежное выражение части стоимости основного капитала (фондов), перенесённого на вновь созданный продукт. Она выражает аккумуляцию стоимости вследствие снашивания средств труда с целью продолжения процесса производства. Понятие амортизации глубоко исследовано и является общепринятым. Встречающиеся разногласия чаще всего связаны с целевым рассмотрением какой-либо одной стороны этой многоплановой категории и объясняются направленностью исследования, а не отрицанием её сущностных истоков. Для целей нашего исследования наиболее подходит определение амортизации, данное профессором П.В. Тальминой: «как стадии кругооборота и оборота фондов, как процесса движения стоимости, взаимосвязывающей весь воспроизводственный цикл в условиях товарного хозяйства» [120]. Общеизвестны также три основные функции амортизации: воспроизводственная, распределительная и стимулирующая (см., например, [120]). Действие функций амортизации и их проявление в хозяйственной практике органически едино, взаимосвязанно и взаимообусловленно. Их выделение и разграничение сферы действия возможно лишь условно и абстрактно.

⁴³ Здесь мы согласны с автором [112], который рассматривает амортизационные отчисления двояко: «С одной стороны, для государства они являются элементом издержек производства и поэтому не подлежат налогообложению. С другой стороны, для хозяйствующих субъектов амортизация по сути не элемент издержек, а часть прибыли целевого назначения, не облагаемая налогом на прибыль и другими налогами. И как у прибыли целевого назначения, у амортизационных отчислений, наряду с функцией по возмещению износа основных фондов, сформировалась и вторая, не менее важная функция – они стали основным источником инвестиций в большинстве развитых стран».

⁴⁴ Источниками средств для самофинансирования на предприятии являются амортизационные отчисления и прибыль. Сумма этих величин получила в западной экономике название кэш флоу (cash flow). Первостепенное значение амортизационных отчислений для целей нашего исследования объясняется тем, что это чистый источник обновления, в то время как прибыль используется не только на цели обновления.

Проблемам, связанным с влиянием амортизационной политики на развитие предприятий, посвящено немало научных публикаций как современных, так и прошлых лет. В условиях плановой экономики данные вопросы получили освещение в трудах С.Г. Струмилина [117], В.А. Воротилова [38], Я.Б. Кваши [57], В.Г. Захарова [47], Ю.И. Любимцева [75], А.И. Мягкова [79], П.М. Павлова [85, 86], В.К. Сенчагова [107], Т.С. Хачатурова [133], А.И. Анчишкина [13], Л.М. Кантора [55], Г.П. Овчинникова [82], Г.А. Александрова [6, 7] и многих других.

В современных условиях функционирования рыночной экономики амортизационная политика как составляющая экономической политики государства и хозяйственной практики предприятий исследована в работах В.И. Аркина [14], Е.О. Балацкого [18, 20, 19], Л.А. Васильевой [34, 33], А.В. Сысоева [119], О.А. Славинской [109], Ж.А. Телегиной [122], Е.А. Прониной [95], А.И. Амосова [10], И.И. Веретенниковой [37], Р.Г. Абакумова [1], М.И. Кутера [67].

В экономической литературе имеются различные трактовки сущности амортизационной политики как на макро- и микроуровнях, так и без разделения по масштабу. На наш взгляд, определение амортизационной политики нуждается в уточнении, так как данная экономическая категория должна быть представлена прежде всего как фактор обновления основного капитала, стимулирующий (или дестимулирующий) эффективность данного процесса. Особенно это касается амортизационной политики на макроуровне, которая является ориентиром для разработки предприятиями наиболее выгодного конкретного механизма амортизации технологического оборудования для достижения своих производственных целей.

Некоторые трактовки амортизационной политики на микроуровне связаны с практикой обновления фондов и заслуживают внимания. Например, можно согласиться с И.И. Веретенниковой [37], которая под амортизационной политикой на микроуровне понимает «...комплекс научно обоснованных мероприятий, направленных на своевременное и качественное обновление внеоборотных активов...». И.А. Бланк [23, 22] рассматривает амортизационную политику предприятия как «...составную часть общей стратегии финансовых ресурсов, заключающуюся в индивидуализации уровня интенсивности обновления амортизируемых активов с учётом специфики их эксплуатации».

В то же время суть амортизационной политики на макроуровне излагается вне связи с процессом обновления основного капитала. К примеру, И.И. Веретенников считает так [37]: «Под амортизационной политикой на макроуровне следует понимать научно обоснованную и целенаправленную систему мер, осуществляемую государством, в области простого и расширенного воспроизводства амортизируемого имущества, с

целью создания благоприятных условий для развития всех субъектов хозяйствования, ускорения НТП и реализации экономической политики государства». В.В. Ульянов дает следующее определение [124]: «Под амортизационной политикой на макроуровне следует понимать научно обоснованную и целенаправленную систему мер, осуществляемую государством, в области амортизации, амортизационных отчислений, простого и расширенного воспроизводства ОПФ, с целью создания благоприятных условий для развития всех субъектов хозяйствования и реализации экономической политики государства».

Таким образом, исходя из целей нашего исследования, под амортизационной политикой на макроуровне следует понимать один из главных инструментов стимулирования экономического роста, инвестиционной и инновационной деятельности предприятий, представляющий комплекс мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, способствующий реализации программы эффективного целевого обновления основного капитала с использованием новейших достижений науки и техники.

Актуальность изучения влияния амортизационной политики на эффективность обновления основного капитала особенно ярко проявляется в настоящее время, когда российская экономика встала на путь модернизации и повышения темпов роста. Президент РФ Д.А. Медведев, озвучивая бюджетное послание (июнь 2010 года), говорил: «В ближайшие три года необходимо обеспечить комплексный подход к формированию инновационной системы и инвестиционной среды в целом, создать условия для полного цикла развития инноваций... Одновременно необходимо разработать и реализовать на практике конкретные механизмы внедрения и поддержки инновационных технологий, прежде всего в рамках проектов в таких областях, как энергоэффективность, медицинская техника и фармацевтика, космос и телекоммуникации, ядерные технологии, стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение» [80].

Особенностью современного научно-инновационного и инвестиционного развития и в целом национальной экономики является реализация всех факторов, способствующих проведению процессов модернизации и обновления основного капитала, обеспечивающих на основе их единства и взаимосвязи достижение качественно новой производительности труда, роста уровня эффективности производства. Гармонизация амортизационной политики, во-первых, в значительной мере будет способствовать выполнению данных задач и, во-вторых, позволит их решить без дополнительных внешних инвестиционных вложений.

Необходимо отметить, что и ранее, в условиях централизованной экономики, проблема осуществления эффективной амортизационной

политики стояла весьма остро. Наличие жёсткой директивности в управлении экономикой сосредотачивало внимание центральных хозяйственных органов на осуществлении единой политики в области выбытия и замены основных фондов, технического прогресса в создании новой техники, структурных сдвигов и инвестиций, а также разработки системы распределения средств труда. Всё это кроме положительных моментов имело серьёзные недостатки. Преобладание безвозмездных централизованных (бюджетных и отраслевых) источников финансирования⁴⁵ не побуждало предприятия к их рациональному использованию. Существовала практика изъятия у предприятий заработанных и предоставления незаработанных средств, что подрывало заинтересованность в эффективном обновлении парка оборудования, так как для технического перевооружения и реконструкции собственных средств у предприятий, как правило, не хватало, а в централизованном порядке их выделяли преимущественно для расширения и нового строительства.

Возможности оптимального обновления основных фондов определялись величиной фонда развития производства. Он состоял из двух частей: амортизационных отчислений и прибыли⁴⁶. Причём амортизационных отчислений предприятиям в фонд развития производства начислялось не более 40% от их общей суммы [129]. В среднем за 70–80-е годы 15% амортизационных отчислений оставалось предприятиям, 70% перераспределялось внутри министерств, а остальные использовались на погашение кредитов и перечислялись в госбюджет [108].

Советская практика показала несостоятельность централизованного перераспределения отчислений в решении задач технического перевооружения производства – это в значительной мере способствовало устареванию технического парка предприятий. Нередко амортизация начислялась на отслужившую свой нормативный срок технику, т. е. имело место крайне негативное явление «переамортизации» [61, 83]), которое влекло за собой все отрицательные последствия, связанные с эксплуатацией изношенного устаревшего оборудования⁴⁷. Экономистами

⁴⁵ В 80-е годы доля источников финансирования была следующей: 51% – собственные средства (среди них значительная часть перераспределённых средств внутри министерств), 36% – бюджетные ассигнования, 7% – кредиты, 6% – прочие средства [49].

⁴⁶ Более точно: фонд развития производства, науки и техники образовывался по стабильным на пятилетку нормативам за счёт отчислений от прибыли и амортизационных отчислений, предназначенных на полное восстановление основных фондов. Сюда же зачислялась выручка от реализации выбывшего имущества (основных фондов).

⁴⁷ Необходимо заметить, что явление «переамортизации» характерно и для условий рыночной экономики, в том числе и для России. Несмотря на принимаемые государством меры по модернизации основных фондов, предприятия не спешат расставаться с неэффективным и бездействующим оборудованием. Главная причина – возможность уйти от налогов. Предприятия стремятся «спрятать» в амортизации часть прибыли от налогообложения.

ставился вопрос о целесообразности введения повышенной платы за устаревшие основные фонды [7].

Рассматривались также вопросы применения различных способов⁴⁸ начисления амортизации. Однако решение данной проблемы носило абстрактно-теоретический характер, поскольку в обновлении основных фондов преобладали экстенсивные тенденции, а возможности предприятий в самостоятельном определении политики технического переоснащения были существенно ограничены. Поэтому основным и практически единственным методом начисления амортизации был равномерно-прямолинейный.

Рыночные преобразования в России потребовали кардинального пересмотра теоретических и практических взглядов на использование новых инструментов амортизационной политики. В настоящее время предприятиям разрешено применять различные способы и методы начисления амортизации. С 2002 года наряду с бухгалтерским учётом был введён налоговый учёт⁴⁹, что предопределило ещё большее видовое различие в практике начисления амортизационных средств [81]. В налоговом учёте практикуются линейный и нелинейный методы амортизации основных средств⁵⁰. Причём на предприятии не обязательно применять один и тот же метод расчёта для всех основных средств⁵¹. Методы начисления амортизации, которые имеют право использовать хозяйствующие субъекты в России, иллюстрирует табл. 14.

⁴⁸ Следует отметить, что многие авторы неупорядоченно пользуются терминами «способы» и «методы» начисления амортизации, применяя одно в значении другого и наоборот. По нашему мнению, существуют три способа начисления амортизации: пропорциональный, регрессивный (дегрессивный, ускоренный) и прогрессивный. Внутри каждого способа применяются те или иные методы начисления амортизации. Например, к пропорциональному способу относятся: равномерно-прямолинейный метод, начисление износа в зависимости от установленного срока службы средств труда, начисление амортизации в зависимости от произведённой работы; регрессивный способ включает три основных метода: метод твёрдо фиксированного срока службы средств труда, метод уменьшающегося остатка при удвоенной норме (метод постоянного процента), кумулятивный метод (метод «суммы чисел»). Кроме того, классификационно амортизацию можно делить и по другим критериям.

⁴⁹ В 2002 году, с введением во II части Налогового кодекса Российской Федерации главы 25 «Налог на прибыль организаций», были определены новые методические подходы начисления амортизации, где для исчисления срока полезного использования необходимо обратиться к Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, утверждённой Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 года № 1, согласно которой все основные средства разбиты на 10 амортизационных групп. С января 2007 года вступила в действие обновлённая версия Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы (Постановление Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2006 года № 697). Согласно этим изменениям, с 1 января 2007 года объекты основных фондов перенесены из одних амортизационных групп в другие, с меньшим сроком полезного использования. Сокращение нормативных сроков службы основных фондов было направлено на ускорение замены физически и морально устаревших средств труда. Сроки, указанные в Классификации, могут использоваться только для налогообложения. Сроки службы основных средств для расчёта амортизации в бухгалтерском учёте устанавливаются предприятиями самостоятельно согласно положению по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» ПБУ 6/01, утверждённому приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 года № 26н.

⁵⁰ Налоговый кодекс Российской Федерации ст. 259 п.1.

⁵¹ Методические рекомендации по применению гл. 25 Налогового кодекса РФ, утверждённые Приказом МНС России от 26.02.2002 г. № БГ-3-02/98.

Методы начисления амортизации, разрешённые для применения в России

Методы начисления амортизации	Бухгалтерский учёт	Налоговый учёт
Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (линейный)	есть	есть
Нелинейный	нет	есть
Способ уменьшаемого остатка	есть	нет
Способ списания стоимости пропорционально объёму продукции (работ)	есть	нет

Как видно из табл. 14, формально действующим законодательством предусмотрена многовариантность подходов к начислению амортизации. Но лишь только линейный метод может применяться в том и другом учете. При использовании иных методов возникает необходимость корректировки данных бухгалтерского и налогового учётов в части начисления амортизации. Поэтому линейный метод считается основным и наиболее часто применяется.

Однако в условиях инновационной экономики амортизация в первую очередь должна служить стимулом для ускорения обновления основных производственных фондов и повышения эффективности их использования. Поэтому амортизационная политика должна быть оптимизирована прежде всего по методическому принципу.

Линейный метод по способу начисления относится к пропорциональным и наряду с явными преимуществами⁵² имеет серьёзный недостаток – он не учитывает в полной мере влияние морального износа, а следовательно, не обеспечивает полный перенос стоимости основных фондов, т. е. образуется «недоамортизация», представляющая собой потерю стоимости. Данный метод не обеспечивает оперативной концентрации денежных средств, необходимых для быстрой замены оборудования, обновления техники, что в условиях развития инновационной экономики, проведения модернизации производства является особенно актуальным. Линейный метод наиболее эффективен в тех отраслях, где научно-технический прогресс протекает вяло, на основе традиционных рутинных разработок.

Применение прогрессивной (замедленной) амортизации чаще всего диктуется необходимостью увеличить прибыль путём снижения себестоимости. Методы замедленной амортизации предполагают постепенное увеличение суммы отчислений на протяжении срока эксплуатации основных фондов. Эти методы обычно используются только в отдельных отраслях, таких как коммунальное хозяйство, организации, осуществляющие операции с недвижимостью. Замедленный способ

⁵² Не случайно линейный метод амортизации используется более чем в 85% всех компаний в мире [40].

начисления амортизации в России практически не применяется. Также этот способ не отражён в международных стандартах [40]. Прогрессивная амортизация используется в США и некоторых странах Европы⁵³.

Роль амортизации как стимулирующего фактора в формировании собственных источников средств предприятий и обеспечении эффективного своевременного обновления основного капитала возрастает с применением методов ускоренной амортизации, которые позволяют в первые годы работы оборудования отчислять большие суммы на амортизацию, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу, что даёт возможность хозяйствующим субъектам сэкономить финансовые ресурсы. Особенно это важно для передовых предприятий, проводящих комплексную модернизацию производства на инновационной основе.

Целесообразность применения методов ускоренной амортизации объясняется рядом серьёзных причин и факторов:

во-первых, у предприятий появляются денежные средства, не отягощённые налогом, для замены амортизируемого объекта в случае его быстрого морального старения. В условиях всё более ускоряющихся темпов технического прогресса в мире серьёзную роль стал играть фактор времени. Деньги, полученные «сегодня», стали гораздо ценнее денег, полученных «завтра». Ускоренная амортизация позволяет предприятиям концентрировать финансовые ресурсы в течение первых лет эксплуатации оборудования и таким образом решать проблемы оптимального обновления основного капитала;

во-вторых, в связи с тем, что полезные свойства машин по мере их производительного потребления уменьшаются, закономерным является и уменьшение величины переносимой на товар их стоимости. Следовательно, в первые годы эксплуатации фонды более интенсивно нагружены и наименее изношены. В дальнейшем износ начинает прогрессировать, что проявляется, как было показано выше, в снижении годовой и часовой производительности, увеличении ремонтных затрат и т. д. Поэтому особенности снашивания машин теоретически и практически оправдывают применение ускоренной амортизации – она должна осуществляться по закономерности, обратной нарастанию износа;

в-третьих, применение ускоренной амортизации обеспечивает возможность увеличения доли расходов на ремонт амортизируемых объектов, которая приходится на последние годы их использования, без соответствующего увеличения издержек производства;

в-четвёртых, амортизационные отчисления в отличие от прибыли являются наиболее устойчивым и надёжным источником поступления

⁵³ Например, во Франции используется практика применения понижающих коэффициентов амортизации для основных средств в зависимости от срока использования: 3–4 года – коэффициент 1,5; 5–6 лет – коэффициент 2; при сроке эксплуатации свыше 6 лет – 2,5. В Бельгии сумма амортизации для налогообложения в первые годы функционирования средства труда учитывается в пределах 40%, в Великобритании – в пределах 25% [76].

финансовых ресурсов: на них в меньшей степени влияют конъюнктура рынка, рецессионные процессы, ценовая политика и т. п.;

в-пятых, в отличие от заёмных средств, амортизационные отчисления – это собственные денежные средства предприятий, по которым не надо выплачивать проценты, что значительно повышает эффективность производства;

в-шестых, так как ускоренная амортизация стимулирует быстрее обновление активной части основного капитала на предприятиях, её можно рассматривать как способ снижения инфляционных потерь за счёт фактора времени.

В зарубежной практике ускоренные методы начисления амортизации являются наиболее значимым инструментом осуществления политики накопления инвестиционных ресурсов, они занимают второе по распространению место после линейной амортизации [63]. В соответствии с международными стандартами могут быть использованы три основных метода ускоренной амортизации: метод суммы чисел лет, метод «уменьшающегося остатка», метод «двойного уменьшающегося остатка».

Политика ускоренной амортизации проводится практически во всех странах с развитой рыночной экономикой⁵⁴. Это позволяет списывать стоимость основного капитала в более короткие сроки и по более высоким нормам амортизации, создавая возможность для массовой модернизации производственных фондов, в том числе используемых для научных исследований. Амортизация для инновационных целей возникла в связи с необходимостью стимулирования новых организационных форм частного бизнеса, способных быстро осуществлять новейшие технические и технологические разработки, особенно в области энергосбережения и экологической безопасности.

Ускоренная амортизация обеспечивает быстрое формирование средств амортизационного фонда, составляющего в современных условиях в развитых капиталистических странах около 10% ВВП [5], что даёт возможность проводить интенсивное обновление активной части основного капитала в соответствии с требованиями научно-технического прогресса. Большие размеры фонда способствуют изменению структуры источников финансирования инвестиций. В США, Великобритании и других странах наблюдается рост доли амортизации в капитальных затратах. Например, эта доля у компаний обрабатывающей

⁵⁴ Начало политике ускоренной амортизации основных средств положила Великобритания. Она ввела в начале 40-х годов так называемую первоначальную скидку, которая давала компаниям амортизировать в первый год эксплуатации основного капитала значительно больше стоимости, чем при равномерном списании. Ускоренная амортизация как инструмент государственного регулирования процесса обновления основного капитала в наиболее развитых странах стала широко применяться во время и после второй мировой войны: в США она действует с 1942 года, в Германии (ФРГ) – с 1948 года, во Франции – с 1960 года, в Великобритании – с 1962 года [5].

промышленности Великобритании возросла с 27,5% в 60-х годах до 40% в настоящее время [5].

В законодательстве Германии по данному вопросу действует два порядка: на основе торгового права предприятия могут по своему усмотрению применять ускоренную амортизацию, а по налоговому праву списание износа фондов должно осуществляться, исходя из нормативных сроков службы этих фондов. Также в Германии применяется способ соответствия доходов и затрат. Когда доходы остаются постоянными в течение времени полезного использования, применяется линейный способ начисления амортизации. В случае, если доходы больше в начале срока службы оборудования, применяется ускоренный метод начисления амортизации как более целесообразный [138].

Ещё в середине 80-х годов в ФРГ были введены повышенные амортизационные ставки для нового научного оборудования, капиталовложений в научные исследования и других расходов на НИОКР. Промышленные предприятия Германии в основной деятельности и при проведении НИОКР часто применяют метод ускоренного списания производственных фондов путём увеличения в первые годы эксплуатации амортизационных отчислений: коэффициент в первый год, как правило, составляет 1,3 по сравнению с установленными нормами [4]. Немецкие агропредприятия также применяют ускоренную амортизацию сельскохозяйственных машин и оборудования. После приобретения сельхозтехники с нормативным сроком службы более 10 лет разрешается в первый год списать до 50% её стоимости, с нормативным сроком функционирования менее 10 лет в первые 3 года можно списать до 80% стоимости. Для пассивной части основного капитала с нормативным сроком эксплуатации 25 лет и более при норме амортизации 4% в год можно в первые 3 года списать до 30% их стоимости [4].

Во Франции, в отличие от других стран, нормы амортизации законодательно не устанавливаются. Её уровень определяется исходя из исторически сложившихся норм в каждой отрасли. Такой подход объясняется тем, что амортизация должна быть максимально приближена к реальным условиям каждого предприятия. В режиме ускоренной амортизации применяются коэффициенты в зависимости от срока службы техники. Использование данных коэффициентов позволяет в первый год списать до 50% стоимости оборудования. Компьютерная техника может быть списана в течение одного года [63].

В Великобритании практика ускоренной амортизации особенно широко распространилась в период 70–80-х годов в целях преодоления явной технической отсталости промышленности. Действовала так называемая свободная норма амортизации, достигавшая 100% стоимости оборудования. В настоящее время норма амортизации снижена до 50%

стоимости машин, но всё ещё остаётся одной из самых высоких в развитых капиталистических странах [63].

В США существует целый ряд мер, направленных на стимулирование ускоренной амортизации и роста инвестиций. В целях сдерживания инфляционного импульса, который может возникать при массовом применении ускоренной амортизации (вследствие роста себестоимости продукции и, соответственно, снижения прибыли), предусматривается сокращение других составляющих издержек корпораций. В США и Японии существует возможность удвоения амортизационных отчислений в первый год приобретения нового оборудования. Для малого бизнеса практикуется трехкратное увеличение ставки списания в первый год работы оборудования [91].

В Нидерландах также используется дегрессивная амортизация, которая применяется почти для всех отраслей промышленности, малого предпринимательства и сельского хозяйства. Практика состоит в более быстром начислении износа оборудования на начальном этапе функционирования при неременном условии: материальная часть должна быть новой и срок годности – не менее трёх лет. Это способствует модернизации предприятий и сокращает их налоги на начальном этапе при общей равной ставке налогов [138].

В Канаде в целях стимулирования ускоренного обновления основного капитала при расчёте облагаемой налогом суммы прибыли предусмотрена возможность ускоренной амортизации. При этом в себестоимость продукции амортизационные отчисления могут включаться по пропорциональной норме, рассчитанной по юридическому сроку службы оборудования, но при расчёте облагаемой суммы прибыли принимается сумма дохода, определённая по методу убывающего остатка. Тем самым от налога освобождается сумма дохода, равная разности между амортизационными отчислениями (бухгалтерской и налоговой амортизации) [4].

Широко применяется ускоренная амортизация в Италии. Нормы ускоренного списания оборудования в данной стране не могут превышать обычные коэффициенты амортизационных отчислений более чем в 1,5 раза в течение трёх лет с момента приобретения [24].

Также политика ускоренной амортизации активно внедряется в Польше и на Украине, перед экономиками которых стоят проблемы, схожие с российскими [142, 141, 140].

Приведённый анализ эффективности амортизационной политики показывает, что наиболее характерными её чертами, в том числе и в мировой практике, являются целенаправленность и мобильность. Из международного опыта осуществления амортизационной политики видно [46, 142, 141, 140, 16, 24, 63, 91], что она является одним из важнейших элементов государственного влияния на воспроизводство основного

капитала предприятий. Усиление государственного влияния на процесс воспроизводства основных средств обусловлено переходом экономики США и европейских стран на более высокий уровень укрупнения производства, усложнением структуры их экономики и ростом монополизации на основе очередного этапа научно-технической революции. Развитые страны систематически усиливают значимость амортизационной политики для инвестиционной деятельности предприятий.

Таким образом, оптимальная амортизационная политика должна определяться на основе комплексного системного подхода, исходя из конкретных экономических условий деятельности данного предприятия. С помощью разрешённых законодательством методов амортизации основных производственных фондов предприятие может достигать поставленных экономических целей. При выборе метода начисления амортизации нужно исходить не из отдельных, частных, пусть даже и важных его преимуществ перед другими методами. Дело не в преимуществах одного метода перед другим, а в том, что применяться должен такой метод начисления амортизации, который является адекватным объективным экономическим процессам. Только в этом случае выбранный метод становится теоретически и практически не уязвимым и способствует правильности всех дальнейших экономических расчётов, в которых фигурирует амортизация.

Если предприятие делает ставку на модернизацию, быструю замену основных фондов на новой качественной основе, избавление от устаревшего и изношенного оборудования, то предпочтение отдаётся ускоренным методам амортизации.

В условиях инновационного развития использование различных способов и методов начисления амортизации должно быть подчинено реализации общей задачи становления современной конкурентной экономики, одним из главных факторов которой является оптимальное обновление производственного аппарата.

3.2. Необходимость усиления государственного стимулирования обновления основного капитала

Вторым по значимости источником обновления основного капитала является, несомненно, система государственной поддержки предприятий. Государственное экономическое стимулирование имеет большое значение при любом типе общественно-экономических отношений. В каждой современной стране государство, правительство играет серьёзную роль в

функционировании и развитии национальной экономики⁵⁵. Как известно, рыночная экономика несвободна от недостатков⁵⁶, одним из которых является слабая заинтересованность частных предпринимателей направлять средства на реализацию проектов, дающих прибыли в отдалённой перспективе, и преимущественный ориентир на получение «коротких» доходов. Очевидно, что целевая, комплексная программа обновления основного капитала не может быть осуществлена одномоментно за небольшой срок и требует серьёзных усилий, в том числе и со стороны государства.

В настоящее время процессы глобализации мирового хозяйства, обостряющаяся международная конкуренция, трансформирование институциональных систем под воздействием новых противоречий и с появлением новых потребностей требуют от российской экономики устойчивого экономического роста. Усиление и совершенствование государственного экономического стимулирования способствует решению многих задач хозяйственного и социального развития, а также экономической безопасности страны.

Проблемы государственного стимулирования в теоретическом и прикладном аспектах нашли отражение в трудах многих отечественных учёных: Л.И. Абалкина, В.А. Андриенко, В.М. Агеева, П.Г. Бунича, Д.В. Васильева, Б.Я. Гершковича, Г.Е. Глезермана, Г.В. Голосова, А.В. Здравомыслова, В.П. Каманкина, Ф.С. Ковалёва, В.П. Кочкияна, В.И. Лившица, В.В. Радаева, П.Э. Эхина и других.

Также теоретические проблемы стимулирующей роли государства в условиях рыночной экономики исследовались многими зарубежными учёными, такими как А. Аткинсон, В. Врум, Дж. Гелбрейт, Дж. Кейнс,

⁵⁵ Игнорирование этого принципа в России в 90-е годы привело к тому, что теоретическая неразработанность проблемы регулирования в условиях рынка, самоустранение государства от стимулирующего воздействия на экономические процессы вызвали серьёзную деформацию хозяйственной жизни в стране. Преувеличение роли рыночного саморегулирования стало причиной почти полного ухода государства из экономики. Эту освободившуюся нишу заняли криминальные образования и коррупционные кланы. Неуправляемость государственных и частных структур вызвала, по словам академика Л.И. Абалкина, разрыв горизонтальных и вертикальных связей между ними со всеми вытекающими из этого отрицательными последствиями [2].

⁵⁶ «Сбои» в функционировании рыночной экономики со всей очевидностью стали проявляться ещё в конце XIX–начале XX веков, что послужило мощным импульсом для усиления теоретической проработки и практического решения вопросов, связанных с изучением регулирующей и стимулирующей роли государства. Базовым научным трудом по данной проблеме явилась книга Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», вышедшая в 1936 году [58], которая положила начало новому направлению в экономической науке. В настоящее время происходит усиление нежелательных последствий рыночного воздействия на мировое хозяйство и качество жизни большинства населения. Структура рыночной системы имеет тенденцию к постоянному усложнению и повышению степени неустойчивости, так как во взаимодействие вступает всё большее число экономических субъектов, явлений, обстоятельств. Поэтому экономика XXI века – это смешанная экономика, в которой государству принадлежит значительная роль. Преодоление «провалов» рынка требует активного вмешательства государства, которому надлежит выполнять стабилизирующую функцию, нивелируя и уравнивая все факторы неустойчивости, вызванные действием «стихий рынка».

Д. Мак-Грегор, А. Маршалл, А. Маслоу, А. Портер, Е. Поудер, П. Самуэльсон, Д. Стиглиц, М. Фридман, Ф. Хайек, Дж. Хикс, У. Шарп, Й. Шумпетер и др. Практические концепции стимулирования экономики государством в условиях рынка разрабатывались видными государственными деятелями Ф. Рузвельтом и Л. Эрхардом.

Движение российской экономики курсом модернизации и инновационного развития заставляет по-новому взглянуть на государственное экономическое стимулирование как одно из важнейших условий выполнения данной задачи. Очевидно, что главной целью государственного стимулирования является организация и осуществление таких форм воздействия на экономику, при которых бизнес-единицы были бы мотивированны и стремились к активизации своей хозяйственной деятельности по-современному, инновационному пути. Поэтому государственное стимулирование модернизации – это прежде всего снижение рисков данного процесса.

Одним из главных факторов риска модернизации экономики является большая степень изношенности парка машин и оборудования. Следовательно, проблема эффективного обновления активной части основного капитала в этой ситуации приобретает первостепенное значение, так как устаревшая техника является угрозой выбранному Россией инновационному пути развития.

По нашему мнению, механизм государственного экономического стимулирования – это совокупность методов и средств, с помощью которых государство обеспечивает хозяйственную, а в некоторых случаях и политическую поддержку важных для страны отраслей и отдельных предприятий. Кроме того, используя стимулирующие функции, государство может успешно решать как макроэкономические проблемы, так и побуждать микроэкономические субъекты к самостоятельному развитию в определённом направлении на основе их экономических интересов.⁵⁷

Государственное экономическое стимулирование включает как прямые, так и косвенные методы воздействия, результативность которых неравнозначна. Прямые методы подразумевают непосредственное влияние государственных органов на субъект экономики через правовые акты, административные решения и предписания. Косвенные методы носят рекомендательный характер: они направляют хозяйственные единицы на те или иные экономические действия, создают необходимый ориентир и предпосылки жизнедеятельности предприятия, давая им право альтернативного выбора. Вообще если рассмотреть процесс

⁵⁷ Опыт последнего десятилетия, как российский, так и зарубежный, показывает, что макро- и микроэкономические проблемы и пропорции связаны между собой более тесно, чем это представлялось ранее и стимулирующая политика государства должна быть направлена на решение обоих типов проблем.

государственного стимулирования экономики в широком смысле, то под ним можно понимать любое действие государства, способствующее реализации выбранной экономической политики. Например, если государство провозглашает своей целью модернизацию, инновационное развитие, то это уже можно квалифицировать как косвенное стимулирование экономического прогресса общества.

К прямым (непосредственным) методам относятся, например, фиксированные налоги, законодательные нормы по амортизационным отчислениям, прямые государственные инвестиции в конкретное предприятие или отрасль и т. д. Большим преимуществом данных методов стимулирования является быстрота, оперативность достижения нужного экономического результата.

Косвенные методы государственного стимулирования могут применяться в виде различных элементов протекционистской политики, льготного кредитования, создания условий эффективной конкуренции и т. п. Преимущество этих методов – в самостоятельном выборе предприятием варианта своего экономического поведения, что не нарушает естественной рыночной среды. Однако косвенные методы имеют и серьёзные недостатки, такие как медленная осуществимость и в связи с этим нечёткость полученного результата и низкий уровень прогнозируемости последствий.

В экономической литературе кроме методов также выделяют формы, направления и инструменты государственного стимулирования, принципы классификации которых разнообразны и зависят от целей, задач, выбранных критериев структуризации, конкретных условий исследования и специфики воздействия на экономические отношения⁵⁸. Также при выработке мер государственного воздействия учитывается краткосрочный или долгосрочный характер стимулирующей функции⁵⁹.

Наибольшее значение для организации эффективного обновления основного капитала имеют прямые государственные капитальные вложения, т. е. средства направляемые из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ (государственного консолидированного бюджета). Доля бюджетных средств в общем объёме инвестиций в

⁵⁸ Например, Н.А. Курилова выделяет четыре основные формы государственного стимулирования: законодательное (правовое), денежно-кредитное, бюджетно-налоговое и инфраструктурное [66]; Л.П. Романков пишет о четырёх основных инструментах стимулирования: 1) прямая поддержка развития отрасли через выделение имущества, земельных участков, бюджетных средств, предоставление гарантий под банковские кредиты; 2) предоставление налоговых льгот; 3) установление льготных ставок арендной платы за объекты, находящиеся в собственности государства или муниципалитетов; 4) информационная поддержка со стороны власти и связанных с ней СМИ [100].

⁵⁹ Так как роль государства в экономике не может быть постоянной и неизменной и трансформируется под влиянием конкретных исторических и политических условий развития страны, то и формы (методы, инструменты) влияния на экономику не могут быть универсальными и пригодными в любых ситуациях. Они определяются направлениями экономической политики государства и конкретными механизмами её реализации, их выбор должен носить не абстрактно-теоретический характер, а учитывать возможности их использования обществом.

основной капитал в России невелика – приблизительно 20%, что видно из табл. 15.

Таблица 15

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, %⁶⁰

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
Собственные средства	45,2	45,4	44,5	42,1	40,4	39,5
Из них:						
Прибыль	17,8	19,2	20,3	19,9	19,4	18,4
Амортизация	24,2	22,8	20,9	19,2	17,6	17,3
Привлечённые средства	54,8	54,6	55,5	57,9	59,6	60,5
Из них:						
Кредиты банков	6,4	7,9	8,1	8,5	10,4	11,8
В том числе:						
Кредиты иностранных банков	1,2	1,1	1,0	1,8	1,6	3,0
Заёмные средства других организаций	6,8	7,3	5,9	6,0	7,1	6,2
Бюджетные средства	19,6	17,8	20,4	20,2	21,5	20,9
В том числе:						
Из федерального бюджета	6,7	5,3	7,0	7,0	8,3	8,0
Бюджетов субъектов РФ	12,1	11,6	12,3	11,7	11,7	11,3
Средства внебюджетных фондов	0,9	0,8	0,5	0,5	0,5	0,4
Прочие	21,1	20,8	20,6	21,7	20,1	21,2

Также из табл. 15 видно, что большинство инвестиций в основной капитал – привлечённые средства, причём их доля имеет устойчивую тенденцию к росту: в 2008 году по сравнению с предыдущим годом увеличение составило около 1%, а за пять исследуемых лет – почти 6%. Значительную долю привлечённых средств составляют кредиты банков (в т. ч. иностранных) и заёмные средства других организаций: в 2008 году – 18,0% по отношению ко всем инвестициям и 29,8% по отношению к общей сумме привлечённых средств (т. е. почти $\frac{1}{3}$): повышение в сравнении с 2007 годом – 0,5%, к 2003 году – 4,8 процентных пункта. Между тем задолженность по кредитам банков и займам в общей задолженности по обязательствам превысила 50% и продолжает расти (табл. 16).

⁶⁰ Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат., 2009. 795 с.

Таблица 16

Структура суммарной задолженности по обязательствам организаций
по видам экономической деятельности в 2007 и 2008 годах⁶¹

	Суммарная задолженность по обязательствам	2007		2008	
		Кредиторская задолженность	Задолженность по кредитам банков и займам	Кредиторская задолженность	Задолженность по кредитам банков и займам
Всего в экономике	100	49,8	50,2	47,4	52,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	100	32,2	67,8	29,2	70,8
Рыболовство, рыбоводство	100	56,5	43,5	52,3	47,7
Добыча полезных ископаемых	100	49,0	51,0	46,9	53,1
Обрабатывающие производства	100	46,1	53,9	40,6	59,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	100	60,5	39,5	59,5	40,5
Строительство	100	76,9	23,1	77,0	23,0
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспорта	100	48,4	51,6	47,5	52,5
Гостиницы и рестораны	100	44,3	55,7	42,7	57,3
Транспорт и связь	100	40,4	59,6	35,6	64,4
Из них:					
Связь	100	33,0	67,0	26,9	73,1
Финансовая деятельность	100	41,5	58,5	46,7	53,3
Операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг	100	55,8	44,2	55,0	45,0
Гос. управление и обеспечение военной безопасности	100	78,5	21,5	74,4	25,6
Образование	100	90,4	9,6	87,8	12,2
Здравоохранение	100	64,5	35,5	61,7	38,3
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	100	58,0	42,0	56,7	43,3

⁶¹ Составлено по Российским статистическим ежегодникам за соответствующие годы

Анализ табл. 16 показывает, что в 2008 году доля задолженности по кредитам банков и займам выросла на 2,4%. Особенно неблагоприятно то, что долги по данной статье выше среднего значения (52,6% – 2008 год) имеют наиболее важные для хозяйства страны сферы экономики: обрабатывающие производства – 59,4% (рост по отношению к 2007 году – 5,5%); сельское хозяйство – 70,8% (рост – 3%); добыча полезных ископаемых – 53,1% (рост – 2,1%); транспорт и связь – 64,4% (рост – 4,8%). Также выше средней (в 2008 году – 7,4%) по отмеченным видам экономической деятельности доля просроченной задолженности по кредитам банков и займам соответственно: 10,2%, 13,7%, 7,8%, 12,2% [104]. Высокий процент задолженности предприятий банкам и другим финансово-кредитным организациям является не только в целом негативным фактом, но и, в частности, данное обстоятельство в значительной мере тормозит процесс модернизации и эффективного обновления их материальной базы.

К тому же подавляющее большинство финансовых вложений банков и других организаций ориентированы на быструю отдачу, т. е. на «короткие» прибыли – доля долгосрочных вложений в общей сумме финансовых вложений организаций по основным видам экономической деятельности за последние пять лет не превышала $\frac{1}{4}$ [104]. Кроме того, официальная статистика показывает, что к 2008 году доля долгосрочных финансовых вложений организаций сократилась до 17,2% (с 23,6% в 2007 году) [104]. Между тем, как уже отмечалось, решение задачи создания системы эффективного обновления техники в условиях построения инновационной экономики требует серьёзных временных затрат и комплексного инвестирования на длительную перспективу, что, наиболее вероятно, могут обеспечить средства, не связанные стремлением к получению быстрой сиюминутной прибыли с малым сроком окупаемости.

Будет логично при использовании привлечённых средств больше ориентироваться на финансирование из государственного консолидированного бюджета как источника, менее подверженного узкому практицизму, утилитарным стремлениям к достижению материальной выгоды.

Международные сопоставления в данной области – также в пользу расширения государственной поддержки предприятий, особенно в части инновационно-инвестиционной деятельности. Например, если сравнить удельный вес предприятий, получавших финансирование на осуществление технологических инноваций из средств бюджета в России и других государствах, то отставание нашей страны по этому показателю очень существенно: по официальной статистике за 2007 год для Австрии данный показатель составлял 15,6%, для Люксембурга – 7,5%, Нидерландов – 11,8%, Бельгии – 12,7%, Германии – 8,8%, Испании – 7,7%

[53]. Для российских предприятий величина исследуемого показателя за 2007 год равна 0,7% и направлена к снижению: в 2006 году – 0,8% [53]. Даже по сравнению с другими постсоциалистическими странами и бывшими советскими республиками Россия по данному показателю отстаёт в 2–8 раз: Чехия – 5,6%, Польша – 5,3%, Эстония – 4,6%, Словакия – 3,7%, Латвия – 2,9%, Румыния – 2,5%, Болгария – 1,6% [53]. Низкий уровень государственного финансирования инноваций является одним из главных факторов вялого протекания данного процесса в российской экономике.

Доля предприятий, проводивших технологические инновации в России относительно их общего числа значительно ниже, чем в других странах – 8,5% [53]. В Германии эта величина составляет 62,6%, Бельгии – 52,2%, Финляндии – 51,4%, Австрии – 50,6%, Люксембурге – 48,5%, Эстонии – 48,2%, Чехии – 35,0%, Испании – 33,6%, Словакии – 24,9%, Польше – 23,0%, Румынии – 20,7%, Болгарии – 20,2%, Латвии – 16,2% [53] (все данные за 2007 год), т. е. даже замыкающие приведённый ряд страны обгоняют Россию по массовости реализации технологических инноваций в 2–3 раза. Более того, даже в тех странах, где технологические инновации в значительной мере финансируются из бюджета, высок удельный вес предприятий, которые, оценивая главные факторы, препятствующие инновациям, в числе основных называют недостаток денежных средств. Например, в Испании таких предприятий 25,7%, в Австрии – 21,0%, Бельгии – 18,8%, Люксембурге – 15,7%, Финляндии – 14,4%, Германии – 12,3%, Нидерландах – 8,5% [53]. Что касается России, то по материалам выборочных обследований среди предприятий, осуществляющих деятельность по добыче полезных ископаемых, обрабатывающих производств, а также производящих и распределяющих электроэнергию, газ и воду, главным фактором, препятствующим инвестированию, был назван недостаток собственных финансовых средств – 63% от общего числа опрошенных (табл.17).

Таблица 17

Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, %⁶²

Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Недостаточный спрос на продукцию	10	15	21	17	11	18
Недостаток собственных финансовых средств	66	60	65	63	59	63
Высокий процент коммерческого кредита	31	30	31	28	27	26
Сложный механизм получения кредитов	23	17	17	12	14	15

⁶² Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.

Окончание табл. 17

<i>1</i>	2	3	4	5	6	7
Инвестиционные риски	26	24	25	28	29	27
Неудовлетворительное состояние технической базы	14	12	9	8	8	7
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	18	11	14	13	12	8
Неопределённость экономической ситуации в стране	19	20	18	14	11	33
Несовершенная нормативно-правовая база	17	21	17	13	18	10

Также из табл. 17 видно, что основными факторами, тормозящими инвестиционный процесс, являются высокий процент коммерческого кредита и сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов: в 2008 году соответственно 26% и 15%. Всё это лишней раз подтверждает незаменимость и нужность бюджетного финансирования, которое напрямую может способствовать инновационному развитию предприятий, в частности, проведению эффективного обновления активной части основного капитала.

К тому же, следует отметить, что в тех регионах России, где финансирование технологических инноваций осуществляется на достаточно высоком уровне, процент предприятий, реализующих данные инновации, сравним с показателями, характерными для стран ЕС и других высокоразвитых государств. Например, в Томской области с 2006 по 2008 годы удельный вес бюджетного финансирования технологических инноваций составлял в среднем 30–35% [48], а по отдельным проектам доходил почти до 70%⁶³. На 2009–2013 годы запланировано в среднем 31% технологических инноваций обеспечивать за счёт средств федерального бюджета. В результате доля предприятий, проводящих технологические инновации, была на уровне 30% [48]. Лучший результат по данному показателю среди субъектов РФ имеет республика Татарстан – 50–60% [48].

Таким образом, налицо прямая связь между увеличением сумм бюджетных средств, расходуемых на реализацию технологических инноваций, и их количественным ростом. Кроме того, если учесть то обстоятельство, что бюджетные ассигнования имеют, как правило, долгосрочный характер и не связаны со стремлением частных лиц получить быструю прибыль, то они могут расходоваться на наиболее важные виды инновационной деятельности предприятий: исследования и разработки; приобретение новых машин и оборудования, новых

⁶³ Например, по проекту «Разработка технологии нанодиспергирования органо-минерального сырья и экстракции биологически активных веществ» финансирование из федерального бюджета составило 67,3%; проект «Разработка опытно-промышленной технологии получения полуфабрикатов и медицинских имплантантов из титана ВТ1-0, сплава ВТ6 и никеля титана, в том числе с ультрамелкозернистой структурой, кальцийфосфатными биопокрытиями и ионно-модифицированной поверхностью» на 68,2% финансировался из федерального бюджета [48].

технологий, тогда как частные инвесторы в большей степени могут быть заинтересованы, например, в маркетинговых исследованиях⁶⁴.

Финансирование российской науки из средств федерального бюджета также отстаёт от индустриально развитых стран. Между тем без широких современных научных исследований, особенно прикладной направленности, невозможно осуществить эффективное обновление техники и модернизацию экономики. Бюджетные расходы США на научные исследования и разработки превышают \$400 млрд., Европейский Союз тратит порядка \$270 млрд., Япония и Китай – по \$140 млрд. [51]. Российский бюджет в 2008 году выделил на эти цели 162 115,9 млн. руб. [104], что составляет порядка \$5,4 млрд., т. е. почти в 75 раз меньше, чем в США, в 50 раз меньше, чем в ЕС, и приблизительно в 25 раз меньше Японии и Китая. Доля затрат России на науку в 2008 году составила 2,14% к общим расходам федерального бюджета, или 0,39% от ВВП [104], – этого явно недостаточно для системной разработки и создания инновационной продукции и технологий. Кроме того, данный показатель проявляет тенденцию к снижению: в 2007 году доля бюджетных расходов на науку была выше – 2,22%, или 0,40% от ВВП [104].

Если рассмотреть структуру инвестиций в основной капитал в близкой автору Тверской области, то доля бюджетных средств в совокупных источниках финансирования будет чуть выше общероссийской – 27,1% в 2009 году (табл. 18):

Таблица 18

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в Тверской области (по крупным и средним предприятиям), %⁶⁵

	2005	2006	2007	2008	2009
<i>I</i>	2	3	4	5	6
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100
В том числе:					
Собственные средства	29,4	32,5	33,5	34,2	15,2
Из них:					
Прибыль	9,2	10,3	11,0	10,7	5,1
Амортизация	13,6	21,3	21,0	21,9	9,6
Привлечённые средства	70,6	67,5	66,5	65,8	84,8
Из них:					
Кредиты банков	2,1	7,6	12,4	18,0	14,5

⁶⁴ По данным официальной статистики, в 2007 году среди предприятий добывающих и обрабатывающих производств, осуществлявших технологические инновации, на исследования и разработку направляли средства 33,5% организаций, на приобретение машин и оборудования – 66,7%, на приобретение новых технологий – 12,7% (в т. ч. в высокотехнологичных отраслях соответственно: 50,0%, 63,5%, 12,7%; в среднетехнологичных отраслях высокого уровня соответственно 41,9%, 63,3%, 15,0%) [53].

⁶⁵ Источник: Строительный комплекс Тверской области 2009. Факты, тенденции и сравнения: стат. сб. Тверь: Тверьстат, 2010. 75 с.

Окончание табл. 18

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
В том числе:					
Кредиты иностранных банков	–	–	1,4	0,5	–
Заёмные средства других организаций	2,0	1,7	7,4	7,4	14,4
Бюджетные средства	10,8	14,3	27,8	20,0	27,1
В том числе:					
Из федерального бюджета	5,8	5,5	16,3	9,8	17,3
бюджетов субъектов РФ	3,6	6,6	10,0	8,7	8,9
средств внебюджетных фондов	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1
прочих	55,4	43,8	18,8	20,2	28,8
Из них:					
Средства вышестоящих организаций	51,8	38,6	9,0	16,3	23,3
Средства, полученные на долевое участие в строительстве	2,7	3,4	3,7	1,9	2,2
Средства от выпуска корпоративных облигаций	0,0	–	–	–	–
Средства от эмиссии акций	0,1	–	–	0,8	2,4

Табл. 18 также показывает, что доля привлечённых средств в общей сумме инвестиций в основной капитал в Тверской области очень высока – 84,8% в 2009 году, причём рост по сравнению с 2008 годом – на 19%. Значительно превышают общероссийский уровень среди привлечённых средств кредиты банков и других организаций – 28,9% (против 18,0% – см. табл. 15) по отношению ко всем инвестициям и 34,1% (против 29,8% – см. табл. 15) по отношению к общей сумме привлечённых средств (т. е. более $\frac{1}{3}$): повышение в сравнении с 2008 годом – 3,5%, к 2005 году – более чем в 7 раз. По данным официальной статистики, в Тверской области наблюдается серьёзная нехватка собственных финансовых ресурсов для развития производства и возрастающая зависимость от заемного капитала. Например, в 2009 году рост заемных средств составил 117% к 2008 году, а собственных – 109% [113]. В связи с этим дефицит собственных оборотных средств увеличился и достиг 22,4 млрд. руб. против 15,0 млрд. руб. в 2008 году и 11,0 млрд. руб. в 2007 году [113]. На каждый рубль собственных средств, вложенных в активы, в 2009 году предприятия области (без субъектов малого предпринимательства) привлекли 2,6 рубля заемных средств, в то время как в 2008 году – 2,4 рубля, а в 2007 году – около 2 рублей [113]. Коэффициент автономии, свидетельствующий о независимости предприятий от заемных средств, на протяжении последних пяти лет (2005–2009 годы) неуклонно снижался и имел величину соответственно 42,0%, 36,8%, 30,9%, 28,0%, 26,3% [113] при рекомендуемом значении более 50%.

Высокая доля заёмных средств, как уже отмечалось, не способствует стремлению предприятий проводить эффективное инновационное обновление основного капитала. Структура инвестиций в

основной капитал (табл. 19) показывает снижение части средств, направляемых на приобретение (обновление) машин и оборудования.

Таблица 19

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в Тверской области, %⁶⁶

	2007	2008	2009
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100
В том числе:			
В жилища	14,4	14,8	17,8
здания (кроме жилых) и сооружения	28,5	40,5	44,8
машины, оборудование, транспортные средства	54,8	43,5	36,5
прочие	2,3	1,2	0,9

Из табл. 19 следует, что доля инвестиций по строке «машины, оборудование, транспортные средства» в 2009 году по сравнению с 2008 годом сократилась на 7 процентных пунктов, по сравнению с 2007 годом – на 18,3 п.п., или более чем в 1,5 раза.

Если рассмотреть инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности в Тверской области, то также очевидны крайне низкие вложения в высокотехнологичные производства, требующие сравнительно продолжительного времени для получения отдачи – выборочные данные по рассматриваемой проблеме содержит табл. 20.

⁶⁶ Источник: Строительный комплекс Тверской области 2009. Факты, тенденции и сравнения: стат. сб. Тверь: Тверьстат, 2010. 75 с.

Таблица 20

**Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности
в Тверской области по крупным и средним предприятиям
(в фактически действовавших ценах)⁶⁷**

	2005		2008		2009	
	Используй- вано, млн. руб.	В % к общему объёму инвестиций	Используй- вано, млн. руб.	В % к общему объёму инвести- ций	Используй- вано, млн. руб.	В % к общему объёму инвести- ций
Всего	18 049,1	100	32 288,8	100	51 360,4	100
В том числе:						
Производство машин и оборудования	100,4	0,5	455,9	1,4	611,0	1,2
Производство электрооборудования, электронного и оптиче- ского оборудования	148,3	0,8	262,8	0,8	163,6	0,3
Производство транспортных средств	415,8	2,3	1147,8	3,6	1436,0	2,8
Металлургическое производство	70,9	0,4	142,9	0,4	44,1	0,1
Химическое производство	30,9	0,2	356,2	1,1	172,9	0,3
Строительство	650,0	3,6	511,3	1,6	253,3	0,5
Операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг	1215,2	6,7	1629,0	5,0	2250,1	4,4

Анализ табл. 20 показывает, что в тех производствах, где с большой степенью эффективности может быть реализована практика инновационного обновления основного капитала, наоборот, происходит уменьшение доли инвестиционных вложений. Причём в таких сферах, как производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, металлургическое и химическое производство, строительство, снижение инвестиционной активности в 2009 году по сравнению с 2008 годом произошло не только в относительном, но и в абсолютном выражении: сумма вложенных средств понизилась соответственно в 1,6; 3,2; 2,1 и в 2,0 раза (без учёта того, что вследствие инфляционных процессов «вес» каждого вложенного рубля из года в год падает). И напротив, в такой сфере, как операции с недвижимостью, аренда

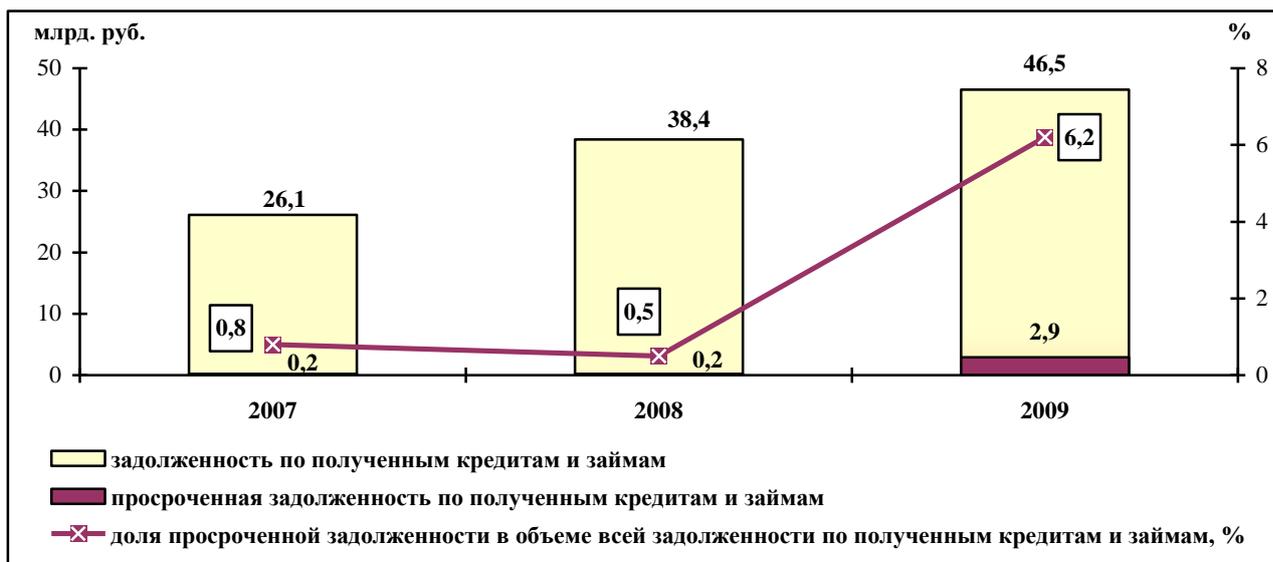
⁶⁷ Составлено по: Строительный комплекс Тверской области 2009. Факты, тенденции и сравнения: стат. сб. Тверь: Тверьстат, 2010. 75 с.

и предоставление услуг, сумма инвестиций выросла в 2009 году по сравнению с предыдущим годом приблизительно в 1,4 раза и составила 4,4% от общего объёма инвестиций, что сопоставимо с суммарной долей вложенных средств во все приведённые в табл. 25 высокотехнологичные производства.

Преимущественное вложение денег в спекулятивный и полуспекулятивный бизнес может быть логически объяснено прежде всего тем, что в Тверской области высокая доля заёмных средств и недостаточный уровень бюджетного финансирования. Мобилизованный банками и другими кредитными учреждениями финансовый капитал стремится, в первую очередь, к получению быстрых и лёгких прибылей, ориентируясь в основном на спекулятивную деятельность.

Об этом говорит и то обстоятельство, что кредитные средства не идут на решение экологических проблем. За 2008–2009 годы в Тверской области инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, более чем на 90% состояли из собственных средств предприятий, оставшаяся сумма финансировалась из федерального бюджета [116]. Из других видов привлечённых средств ни рубля не пошло на решение вопросов экологии. Данный факт может косвенно свидетельствовать о том, что за счет кредитных денег не происходит обновление основного капитала, так как в настоящее время процесс замены физически и морально изношенного основного капитала обязательно должен иметь экологический эффект (см. гл. 1). Всё это с достаточной степенью определённости говорит о том, что в экономику Тверской области вкладываются «короткие» деньги, какими по большей части являются кредиты банков и других финансово-кредитных организаций.

Кроме того, большая доля заёмных средств повышает объём суммарной задолженности по обязательствам предприятий, которая в 2008–2009 годах в Тверской области росла в основном за счёт прироста долгов по полученным кредитам и займам. По сравнению с 2008 годом объём кредиторской задолженности предприятий увеличился на 15% и превысил 64,6 млрд. руб. [113]. При этом просроченная кредиторская задолженность уменьшилась на 13% (или на 1,0 млрд. руб.) и составила 6,9 млрд. руб., а ее доля в объеме всей кредиторской задолженности сократилась до 11% (на 3 процентных пункта). Общая же задолженность по кредитам банков и займам выросла на 21% [113]. Рост задолженности по полученным кредитам и займам в Тверской области за 2007–2009 годы иллюстрирует рисунок.



Динамика задолженности предприятий по полученным кредитам и займам в Тверской области⁶⁸

Из рисунка видно, что при росте в 2009 году задолженности по кредитам и займам на 21% (с 38,4 млрд. руб. до 46,5 млрд. руб) просроченная составляющая возросла на 2,7 млрд. рублей, или в 14,5 раз, и на конец 2009 года достигла 2,9 млрд. рублей, или 6,2%⁶⁹ от объёма всей задолженности по кредитам и займам⁷⁰. В результате большинство предприятий области продолжают оставаться должниками. Их суммарный долг по сравнению с декабрем 2008 года увеличился на 17,4% и на конец декабря 2009 года составил 111,2 млрд. рублей (на конец декабря 2008 года – 94,7 млрд. руб.) [113]. Этот рост произошел в значительной мере за счет увеличения просроченной задолженности по полученным кредитам и займам.

Очевидно, что высокая долговая нагрузка предприятий Тверской области не способствует эффективному решению проблемы инновационного обновления основного капитала, так как в немалой степени «уводит» предприятия от реализации комплексных целевых долгосрочных задач. Данный вывод косвенно подтверждает тот факт, что в 2009 году более трети (37,2%, или 17,3 млрд. руб. [113]) задолженности по полученным кредитам и займам приходилось на краткосрочную составляющую (из неё 4,7% – 0,8 млрд. руб. – было с просроченными

⁶⁸ Источник: Состояние расчётов организаций Тверской области в 2009 году. Информационно-аналитический материал. Тверь: Тверьстат, 2010. 33 с.

⁶⁹ В целом по России доля просроченной задолженности в объеме всей задолженности по полученным кредитам и займам на конец декабря 2009 года составила 0,8% (на конец декабря 2008 года – 0,5%) [113].

⁷⁰ Наибольший рост неплатежей по кредитам и займам отмечен в обрабатывающих производствах: – в 23,9 раза к уровню 2008 года, в том числе в производстве кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины – в 41,5 раза, производстве пластмассовых изделий – в 32,1 раза [113].

сроками исполнения [113]), то есть заёмный капитал не стремится к долгосрочным, наиболее важным для перспективного развития предприятия вложениям, а наоборот, тянется к сиюминутным одномоментным прибылям, в то время как бюджетные деньги, как правило, ориентированы на долгосрочные инвестиции, позволяющие выстроить устойчивую систему модернизации и обновления производственного аппарата.

Таким образом, современное научно-инновационное и инвестиционное развитие требует усиления бюджетного стимулирования предприятий, которое является одним из главных факторов, способствующих проведению процессов модернизации хозяйства страны в максимально короткие сроки и на высоком качественном уровне. Большая степень изношенности парка машин и оборудования на российских предприятиях и в то же время недостаточная слабая бюджетная помощь создают угрозу, риск инновационному пути развития российской экономики как в широком, так и в узком смысле. В широком смысле нехватка собственных средств на предприятиях⁷¹ в целом тормозит проведение обновления основного капитала на новой качественной основе, замораживает перспективное, устойчивое развитие. В узком смысле отсутствие финансирования из бюджета вынуждает предприятия использовать заёмные средства банков и других финансово-кредитных учреждений, которые имеют, как правило, спекулятивный характер и не способствуют реализации масштабных инновационных проектов, каким является организация системы комплексного целевого обновления основного капитала предприятий.

⁷¹ Доля собственных средств предприятий в общей сумме инвестиций в основной капитал из года в год падает на 1–2 процентных пункта (см. табл. 15), причём тенденцию к уменьшению имеют обе составляющие данного показателя: как инвестиции из прибыли, так и инвестирование за счёт амортизации.

Библиографический список

1. Абакумов, Р.Г. Амортизационная политика: сущность, проблемы, направления совершенствования / Р.Г. Абакумов // Финансы и кредит. 2008. №47. С. 55–59.
2. Абалкин, Л.И. Размышления о стратегии и тактике экономической реформы / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. 1993. №2.
3. Автономов, В.С. Человек в зеркале экономической теории / В.С. Автономов. М.: Наука, 1993. 176 с.
4. Аксёнов, Е.В. Мероприятия по повышению эффективности формирования и использования амортизационного фонда. Совершенствование функции контроля использования амортизационного фонда / Е.В. Аксенов / Экономические науки. 2008. №38.
5. Аксёнов, Е.В. Совершенствование финансового механизма государственного регулирования амортизации в процессе расширенного воспроизводства основных средств промышленных предприятий: дис. ... канд. экон. наук. / Е.В. Аксенов. М.: 2008. 197 с.
6. Александров, Г.А. Курсом интенсификации / Г.А. Александров. М.: Экономика, 1988. 158 с.
7. Александров, Г.А. Обновление основных производственных фондов: интенсификация, эффективность, стимулы / Г.А. Александров, А.С. Павлов. М.: Экономика, 1984. 192 с.
8. Алексеев, А.В. Российский производственный аппарат: вчера по три, но очень большой, а сегодня по пять, но маленький / А.В. Алексеев, Н.Н. Кузнецова // ЭКО. Новосибирск, 2010. №3. С. 15–37.
9. Алексеев, А.В. Структура инвестиций: насколько она передовая? / А.В. Алексеев, Н.Н. Кузнецова // Экономист. М., 2010. №3. С. 6–19.
10. Амосов, А.И. О формировании теории эволюционной экономики / А.И. Амосов // Эволюционная экономика и «мейнстрим» (доклады и выступления участников международного симпозиума). М.: Наука, 2000. С. 86.
11. Анастасиев, Н.С. Нам грозит обнуление ресурсов / Н.С. Анастасиев // Советская Россия. 2009. №86 [13303].
12. Андреев, С.И. Эффективность функционирования основных фондов / С.И. Андреев. М.: Экономика, 1980. 88 с.
13. Анчишкин, А.И. Наука. Техника. Экономика / А.И. Анчишкин. М.: Экономика, 1986.
14. Аркин, В.И. Оптимизация амортизационной политики для привлечения инвестиций в условиях неопределённости / В.И. Аркин // Экономика и математические методы. 2004. Т. 40, №2. С. 17–33.
15. Арлычев, А.Н. Саморегуляция, деятельность, сознание / А.Н. Арлычев. СПб.: Наука, 1992. 182 с.

16. Бабаева, З.Ш. Проблемы применения амортизационной политики на практике / З.Ш. Бабаева // Финансы и кредит. 2007. №41.
17. Бабурина, О.Н. Генезис и концепции экономической глобализации: монография / О.Н. Бабурина. Новороссийск: МГА, 2009. 120 с.
18. Балацкий, Е.В. Амортизационные льготы и их влияние на воспроизводственный цикл предприятия / Е.В. Балацкий, О.А. Забелин // Общество и экономика. 2005. №3. С. 104–124.
19. Балацкий, Е.В. Инструменты амортизационной политики в системе регулирования промышленных инноваций / Е.В. Балацкий, О.А. Забелин // Общество и экономика. 2005. №5. С. 13–35.
20. Балацкий, Е.В. О политике амортизации / Е.В. Балацкий, О.А. Забелин // Экономист. 2005. №4. С. 47–56.
21. Белоус, М.В. В мире компьютеров: любопытные факты / М.В. Белоус // Компьютеры: ПЛ. 2004. №2. С. 14.
22. Бланк, И.А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк. К.: Эльга, 2002. 656 с.
23. Бланк, И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. 512 с.
24. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. К.: Ника-Центр, 2004.
25. Борисов, В.П. Перспективы машиностроения / В.П. Борисов // Экономист. 1998. №1.
26. Борисов, Е.Ф. Экономика: справочник / Е.Ф. Борисов, А.А. Петров, Ф.Ф. Стерликов. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 1999. 400 с.: ил.
27. Будет ли конец света? Электроэнергетика – во мгле. Беседа с депутатом Госдумы Л.И. Калашниковым // Советская Россия. 2009. №57 [13274].
28. Бушмарин, И.В. Современный капитализм: производительность труда и эффективность / И.В. Бушмарин, А.М. Гиндиев, Л.С. Демидова и др.; отв. ред. С.М. Никитин. М.: Наука, 1992. 316 с.
29. В поисках равновесия. Экология в системе социальных и политических приоритетов. М.: Международные отношения, 1992. С. 73.
30. Валентинов, Б. Электрошок / Б. Валентинов // Отечественные записки. 2005. №68.
31. Вальтух, К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. / К.К. Вальтух. М.: Янус-К, 2001. 867 с.
32. Вас вызывает Москва. Россия нуждается в немецком опыте модернизации // Российская газета. 2010. №156 [5235].
33. Васильева, Л.А. Амортизационная политика – проблемы и перспективы / Л.В. Васильева // Финансы. 2006. №6. С. 26–28.
34. Васильева, Л.А. Как выбрать оптимальный способ амортизации? / Л.В. Васильева // Российский налоговый курьер. 2003. №24.
35. Васин, В.Я. Разруха в головах / В.Я. Васин // Советская Россия. 2007. №167 [13065].

36. Венчурная история. Дмитрий Медведев провёл заседание комиссии по модернизации // Российская газета. 2010. №165 [5244].
37. Веретенникова, И.И. Амортизация и амортизационная политика // И.И. Веретенникова. М.: Финансы и статистика, 2004. 192 с.
38. Воротилов, В.А. Эффективность основных фондов и методы её экономической оценки / В.А. Воротилов, Ю.К. Гайдаенко. Л.: Лениздат, 1975. 151 с.
39. Галеев, Р.Д. Информационная составляющая в системе производительных сил: дис. ... канд. экон. наук. / Р.Д. Галеев. Казань, 2002. 157 с.
40. Гершун, А. Основные средства: сравнение российских и международных стандартов. Ч. 3. Амортизация / А. Гершун, А. Аксенова. М.: Изд-во «ДИС», 2006.
41. Глазьев, С.Ю. Обучение рынку / С.Ю. Глазьев. М.: Экономика, 2004. 639 с.
42. Глазьев, С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. М.: ВладДар, 1993.
43. Глазьев, С.Ю. Экономическая теория технического развития / С.Ю. Глазьев. М.: Наука, 1990.
44. Делягин, М.Г. Драйв человечества: глобализация и мировой кризис / М.Г. Делягин; [Ин-т проблем глобализации]. М.: Вече, 2008. 527 с.
45. Дятлов, С.А. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / С.А. Дятлов, А.И. Добрынин, Е.Д. Цыренова. СПб.: Наука, 1999. 309 с.
46. Ендовицкий, Д. Ирландский опыт инвестирования в реальном секторе экономики / Д. Ендовицкий // Инвестиции в России. 1999. №1. С. 34–39.
47. Захаров, В.Г. Научно-техническая революция и обновление основных фондов / В.Г. Захаров. Л.: Лениздат, 1973. 208 с.
48. Зинченко, В.И. Влияние экономического кризиса на региональную инновационную систему на примере Томской области / В.И. Зинченко // XIII Томский инновационный форум. Томск, 20–21 мая 2010. Тверской ИнноЦентр ТвГУ, 2010. 592 с.
49. Зотов, М. Интенсификация инвестиционного процесса / М. Зотов // Вопросы экономики. 1984. №2. С. 15–23.
50. Зюганов, Г.А. География победы. Основы российской геополитики / Г.А. Зюганов. М.: 1997. 303 с.
51. Зюганов, Г.А. Какая модернизация нужна России / Г.А. Зюганов // Советская Россия. 2010. №35 [13397].
52. Извеков, Н. Изменение характера труда в условиях современного научно-технического прогресса. 1999. http://www.nasledie.ru/oboz/N06_99/615.htm

53. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. М.: ГУ-ВШЭ, 2009. 488 с.
54. Как обеспечить рост капитала: воспроизводственные основы экономики фирмы / под ред. А.Г. Грязновой, С.А. Ленской. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 1996. 121 с.
55. Кантор, Л.М. Теория и методология фондоотдачи при социализме / Л.М. Кантор. М.: Мысль, 1980. 180 с.
56. Каныгин, Ю.М. Основы когнитивного обществознания (Информационная теория социальных систем) / Ю.М. Каныгин // Укр. Акад. Информатики. Киев, 1993. 192 с.
57. Кваша, Я.Б. Фондоёмкость производства: методологические вопросы / Я.Б. Кваша, К.Б. Лейкина. М.: Наука, 1971. 126 с.
58. Кейнс, Д.М. Общая теория занятости процента и денег / Д.М. Кейнс. Петрозаводск, 1993. Шедевры экономической мысли. Т. 3.
59. Ковальчук, Ю.К. Подлое окно / Ю.К. Ковальчук, А.В. Антонов // Отечественные записки. 2007. Выпуск №140.
60. Кокошин, А.А. Политика национальной безопасности России в условиях глобализации (Краткий очерк). М.: ИМЭМО РАН, 2001. С. 33.
61. Корягин, А. Простое воспроизводство средств труда в условиях интенсификации / А. Корягин // Вопросы экономики. 1985. №9. С. 14–24.
62. Кризисная экономика современной России. Тенденции и перспективы / А.Е. Абрамов, Е.А. Апевалова, Е.В. Астафьева и др.; науч. ред. Е.Т. Гайдар; Ин-т экономики переход. периода. М.: Проспект, 2010. 654 с.: ил.
63. Кудров, В. Экономика России и «трёх Европ» / В. Кудров // Мировая экономика и международные отношения. 2005. №11.
64. Кузьмин, С. Перспективы России в развитии современных мирохозяйственных тенденций / С. Кузьмин // Экономист. 2002. №1. С. 14–25.
65. Курганский, С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Курганский. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1996. 124 с.
66. Курилова, Н.А. Развитие государственного экономического стимулирования в условиях рыночной экономики: дис. ... канд. экон. наук / Н.А. Курилова. Саратов: 2007. 196 с.
67. Кутер, М.И. Современный взгляд на концепции амортизации / М.И. Кутер, А.В. Кузнецов, Р.И. Мамедов // Экон. анализ: теория и практика. 2008. №24. С. 2–11.
68. Кушлин, В.И. Производственный аппарат будущего / В.И. Кушлин. М.: Мысль, 1981. 271 с.
69. Левин, В.С. Методология статистического исследования инвестиций в основной капитал: пространственно-временной аспект / В.С. Левин. М.: Финансы и кредит, 2010. 254 с., ил.
70. Ленская, С.А. Основные фонды: что это такое? / С.А. Ленская. М.: Знание, 1974.

71. Ленская, С.А. Производственные фонды как экономическая категория / С.А. Ленская. М.: Экономика, 1982. 128 с.
72. Лигачёв, Е.К. Главное звено экономической стратегии / Е.К. Лигачев // Советская Россия. 2006. № 4 [12783].
73. Лисовский, Ю.А. Разруха в головах / Ю.А. Лисовский // Советская Россия. 2007. №167 [13065].
74. Львов, Д. Нищий не будет свободным. Бедность разлагает государство и общество / Д. Львов // Независимое обозрение. 2003. № 26.
75. Любимцев, Ю.И. Цикл воспроизводства и амортизация основных фондов / Ю.И. Любимцев. М.: Экономика, 1973. 175 с.
76. Малькова, Т.Н. Теория и практика международного бухгалтерского учёта. / Т.Н. Малькова. 2-е изд., перераб. и доп. СПб: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2003. 352 с.
77. Мельник, М.В. Рентабельность инвестированного капитала в системе анализа цепочки создания стоимости / М.В. Мельник // Экон. анализ: теория и практика. М., 2010. №9. С. 2–7.
78. Мельникова, О.Б. Привлечение инвестиций в национальную экономику России: монография / О.Б. Мельникова. М.: Дашков и К°, 2009. 175 с.: ил.
79. Мягков, А.И. Моральный износ машин и эффективность социалистического общественного производства / А.И. Мягков. Барнаул: Алтайское кн. изд-во, 1976. 248 с.
80. Ничего лишнего. Дмитрий Медведев огласил основные тезисы Бюджетного послания // Российская газета, 2010, №141 [5220].
81. Новиков, С.С. Амортизация основных средств: учёт и налоги / С.С. Новиков // Аудитор. 2004. №2.
82. Овчинников, Г.П. Интенсификация воспроизводства основных фондов / Г.П. Овчинников. Л.: Лениздат, 1976. 168 с.
83. Ожерельев, О. Интенсификация возмещения основных производственных фондов / О. Ожерельев // Вопросы экономики. 1985. №10. С. 3–13.
84. Отечество. История, люди, регионы России: энциклопедический словарь / сост.: А.П. Горкин, В.М. Карев. М.: Большая Российская энциклопедия, 1999. 799 с.
85. Павлов, П.М. Воспроизводственная структура общественного производства / П.М. Павлов // Вопросы экономики. 1981. №12. С.15–26.
86. Павлов, П.М. Оборот средств предприятия / П.М. Павлов. М.: Финансы, 1967. 120 с.
87. Паршев, А.П. Почему Россия не Америка / А.П. Паршев. М.: Крымский мост-9 д., Форум, 2002. 411 с.
88. Платова, Г. Загрязнённая природа уносит наши жизни и здоровье / Г. Платова // Советская Россия. 2008. №116 [13188].

89. Попов, В. На разных полюсах. Модернизация или утилизация? / В. Попов // Улики. 2011. №1 [22].
90. Попович, В.А. Рейс в бездну / В.А. Попович // Советская Россия. 2002. № 92 [12288].
91. Портер, М. Японская экономическая модель: может ли Япония конкурировать? / М. Портер, Х. Такеути, М. Сакакибара. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
92. Портнов, А. Бриллиантовый дым / А. Портнов // Отечественные записки. 2011. №6 [228].
93. Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе: IV Междунар. науч.-практ. конф., ноябрь 2007 г.: сб. ст. / редкол.: И.Ю. Беляева и др. Пенза: ПДЗ, 2007. 183 с.
94. Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе: V Междунар. науч.-практ. конф., ноябрь 2008 г.: сб. ст. / редкол.: И.Ю. Беляева и др. Пенза: ПДЗ, 2008. 296 [1] с.: ил.
95. Пронина, Е.А. Как рассчитать и учесть амортизационную премию / Е.А. Пронина // Бухгалтерский учёт. 2006. №8. С. 10–15.
96. Развитие корпоративных структур в современной экономике России. Доклады и выступления участников «круглого стола». Ч. 1. М.: ФА, 2000. 200 с.
97. Розов, Д.В. Инвестиционные аспекты деятельности иностранных предприятий в российской экономике / Д.В. Розов // Дайджест финансы. Информационно-аналитический журнал. №8 (80). 2001. С. 6–9.
98. Розов, Д.В. Теоретические основы построения и свойства производственного потенциала предприятия в условиях инновационного развития / Д.В. Розов // Вестник Тверского государственного технического университета: научный журнал. Тверь: ТГТУ, 2011. Вып. 18. 160 с.
99. Розов, Д.В. Эффективное обновление основного капитала как фактор снижения рисков модернизации экономики и инновационного развития / Теоретические и практические аспекты совершенствования хозяйственной системы в условиях всесторонней модернизации российской экономики. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. / под ред. к. т. н. профессора В.А. Никольской. Тверь: ООО «Издательство Триада», 2011. 160 с.
100. Романков, Л.П. Мнения. Либерализм, гражданское общество, льготы и всё такое... / Л.П. Романков // Звезда. 2005. №3.
101. Российский статистический ежегодник. 1999: стат. сб. М.: Росстат, 1999. 725 с.
102. Российский статистический ежегодник. 2007: стат. сб. М.: Росстат, 2007. 826 с.
103. Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сб. М.: Росстат, 2008. 847 с.

104. Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. 795 с.
105. Севрюков, Н. Отделение России от доходов / Н. Севрюков // Отечественные записки. 2009. №4 [179].
106. Севрюков, Н. Русь-тройка / Н. Севрюков // Советская Россия. 2007. №158 [13056].
107. Сенчагов, В.К. Амортизационный фонд в условиях интенсификации производства / В.К. Сенчагов. М.: Финансы, 1975. 191 с.
108. Сенчагов, В.К. Совершенствование хозяйственного механизма в условиях интенсификации / В.К. Сенчагов // Вопросы экономики. 1985. №9. С. 25–36.
109. Славинская, О.А. Расчёт амортизации по новым правилам / О.А. Славинская // Главбух. 2006. №2. С. 66–71.
110. Слипенчук, М.В. Формирование финансово-промышленных кластеров: региональный фактор глобализации / М.В. Слипенчук. М.: Экономика, 2009. 262 [1] с.
111. Слом личности. Беседа с зам. главного врача Смоленского областного наркологического диспансера // Советская Россия, 2009, №41 [13258].
112. Соколов, М.М. Изменения в амортизационной политике как особая форма налогового воздействия на развитие экономики / М.М. Соколов // Всё о налогах. 2008. №3.
113. Состояние расчётов организаций Тверской области в 2009 году. Информационно-аналитический материал. Тверь: Тверьстат, 2010. 33 с.
114. Ставцева, Т.И. Информационные ресурсы государственного регулирования социально-экономической системы в постиндустриальном обществе / Т.И. Ставцева // Информационные ресурсы России. 2006. №5. С. 13–14.
115. Ставцева, Т.И. Информация как субстанциональный элемент современной экономики и категория теоретического анализа: монография / Т.И. Ставцева. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. 149 с.
116. Строительный комплекс Тверской области 2009. Факты, тенденции и сравнения: стат. сб. Тверь: Тверьстат, 2010. 75 с.
117. Струмилин, С.Г. Очерки социалистической экономики СССР. / С.Г. Струмилин. М.: Наука. 1964. 275 с. (Избранные произведения. В 5 т. / С.Г. Струмилин, т. 4).
118. Суглобов, А.Е. Социально-экономические аспекты экономической безопасности и кластеризация экономики / А.Е. Суглобов, С.Р. Древинг // Национальные интересы, приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. №9 (42). 2009. С. 18–24.
119. Сысоев, А.В. Амортизационная политика как фактор инвестиционного развития экономики / А.В. Сысоев // Проблемы прогнозирования. 2006. №1. С. 61–70.

120. Тальмина, П.В. Финансовые рычаги повышения фондоотдачи / П.В. Тальмина. М.: Финансы и статистика, 1990. 227 с.: ил.
121. Тамбовцев, В.Л. Пятый рынок: экономические проблемы производства информации / В.Л. Тамбовцев. М.: Издательство МГУ. 1993. 127 с.
122. Телегина, Ж.А. Амортизационная политика как стратегическое направление самофинансирования коммерческих организаций / Ж.А. Телегина // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. 2005. №1. С. 131–140.
123. Тинберген, Я. Пересмотр международного экономического порядка.(3-й доклад римскому клубу) / предисл. Д.М. Гвишиани, общ. ред. А.А. Рывкина. М.: Прогресс, 1980.
124. Ульянов, В.В. Амортизационная политика и её влияние на результаты деятельности предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук / В.В. Ульянов. Белгород: Изд-во Белгородского университета потребительской кооперации, 1998.
125. Уткин, А.И. Новая ось мирового противостояния (Китайская гегемония неотвратима) / А.И. Уткин // НГ-сценарии. 1997. №4 (13).
126. Федотов, А.А. Товарная форма информационных продуктов и услуг: дис. ... канд. экон. наук / А.А. Федотов. Орёл, 2000. 182 с.
127. Филин, В.И. Надуманные страхи Америки / В.И. Филин // Независимая газета. 1997. №71 (1396).
128. Фионова, Л.К. Прообраз потопа / Л.К. Фионова // Советская Россия. 2007. №77 [12984].
129. Фомичёв, Н. Планомерное обновление основных фондов – важнейший фактор ускорения интенсификации / Н. Фомичев // Плановое хозяйство. 1985. №3. С. 45–55.
130. Ханжин, Б.М. Вся планета – зона бедствия / Б.М. Ханжин // Советская Россия. 2006. №95 [12868].
131. Ханжин, Б.М. Нас ждёт экотюрма / Б.М. Ханжин // Отечественные записки. 2008. №14 [160].
132. Харитоновна, Н.А. Управление расходами промышленного предприятия / Н.А. Харитоновна. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. 128 с.
133. Хачатуров, Т.С. Эффективность капитальных вложений / Т.С. Хачатуров. М.: Экономика, 1979. 335 с.
134. Чалдаева, Л.А. Остаточные риски: определение, описание и методы снижения / Л.А. Чалдаева // Финансы и кредит. 2009. №28. С. 16–23.
135. Черковец, О. Деградицию аспирином не лечат / О. Черковец // Советская Россия. 2009. №31 [13248].
136. Черковец, О. «Многополярный» миф, или реальная новая биполярность? / О. Черковец // Советская Россия. 2008. №3 [13075].

137. Шойгу не хватает керосина: парламентская хроника // Советская Россия. 2005. №139 [12750].
138. Шумская, Е.Н. Амортизационная политика и её влияние на развитие предприятий в современных условиях: дис. ... канд. экон. наук / Е.Н. Шумская. Ростов-на-Дону, 2008. 189 с.
139. Экономические основы жизнедеятельности фирмы (можно ли избежать банкротства) / под ред. А.Г. Грязновой, С.А. Ленской. М.: Высшая школа, 1996. 124 с.
140. Козик, В.В. Вплив амортизаційних відрахувань на інвестиційну ефективність продуктивних інноваційних проектів машино-та приладобудування: рез. англ. рус. / В.В. Козик, О.Л. Політанська // Актуальні проблеми економіки. Київ, 2009. №7. С. 112–120.
141. Юшко, С.В. Амортизація основних фондів у податковому обліку: критичний погляд на проблему: рез. англ. / С.В. Юшко // Фінанси України. Київ, 2008. №10. С. 80–88.
142. Konieczne, Z. Wybrane aspekty amortyzacyjnej osłony podatkowej / Z. Konieczne // Acta Univ. Iodzensis. Folia oeconomica. Łódź, 2007. №203. S. 223–243.
143. www.economy.gov.ru – официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации.
144. www.gks.ru – официальный сайт Государственного комитета статистики России.
145. www.kremlin.ru – официальный сайт Президента России.
146. www.minfin.ru – официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Степень износа основных фондов по видам экономической деятельности
(на начало года), %

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего	42,8	44,3	45,4	45,9	46,3	45,3
В том числе:						
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	46,4	46,8	46,0	46,7	43,9	42,2
Рыболовство и рыбоводство	55,1	49,7	54,0	60,4	61,3	62,7
Добыча полезных ископаемых	55,4	53,2	53,0	53,7	52,9	50,9
Обрабатывающие производства	47,9	47,7	47,4	46,4	46,0	45,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	55,4	52,3	50,3	52,8	51,6	51,2
Строительство	39,5	42,9	46,9	46,5	46,4	45,5
Оптовая и розничная торговля; все виды ремонтов	40,6	39,2	37,9	34,1	33,3	33,8
Гостиницы и рестораны	37,1	40,6	40,2	39,9	39,5	40,3
Транспорт и связь	50,4	50,6	52,6	53,0	54,5	55,1
Финансовая деятельность	34,7	50,3	28,8	31,5	31,1	33,1
Операции с недвижимостью и аренда	26,1	28,9	31,5	32,5	33,1	31,9
Гос. управление и военная безопасность	38,5	44,7	45,3	49,1	48,0	47,9
Образование	35,5	41,6	45,1	49,4	50,4	51,0
Здравоохранение, предоставление социальных услуг	43,9	46,0	48,6	49,5	50,4	50,6
Предоставление коммунальных и прочих услуг	40,6	38,8	40,4	38,5	40,3	40,7

Состояние отдельных видов основных фондов по видам экономической деятельности (в процентах)

	Степень износа на начало года			Удельный вес полностью изношенных основных фондов на конец года		
	2007	2008	2009	2006	2007	2008
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Все основные фонды	44,4	43,8	43,6	13,3	12,9	13,1
Из них:						
Здания	25,7	24,4	22,6	3,8	3,5	3,4
Сооружения	47,3	46,8	46,6	11,8	11,9	12,3
Машины и оборудование	51,2	51,0	50,6	22,8	21,1	20,9
Транспортные средства	44,8	42,3	41,6	12,3	11,9	11,1
Из них по организациям:						
Сельского хозяйства	39,6	35,8	32,8	12,2	10,4	8,3
Из них:						
Здания	42,0	36,4	29,9	8,6	7,6	5,7
Сооружения	55,9	53,8	48,1	20,2	19,8	17,1
Машины и оборудование	37,8	35,3	34,2	14,0	11,1	8,5
Транспортные средства	45,4	41,8	40,5	18,8	15,3	12,6
Добычи полезных ископаемых	51,0	50,0	45,6	21,5	20,8	20,4
Из них:						
Здания	30,6	30,0	26,3	4,5	4,5	3,9
Сооружения	52,6	50,9	44,9	23,2	21,6	20,8
Машины и оборудование	54,8	54,9	53,9	23,8	24,7	25,3
Транспортные средства	53,9	53,9	53,7	22,7	24,2	23,6
Обрабатывающих производств	43,1	41,7	41,0	15,3	13,7	13,2
Из них:						
Здания	27,5	26,0	24,6	2,7	2,5	2,3
Сооружения	47,2	44,7	42,1	18,1	16,4	15,1
Машины и оборудование	49,6	48,3	48,0	21,1	18,5	17,8
Транспортные средства	45,2	43,9	43,6	13,8	12,6	13,0
Строительства	41,4	36,1	39,8	11,4	9,4	10,5
Из них:						
Здания	24,6	19,2	20,3	3,4	2,6	2,6
Сооружения	36,6	23,1	34,9	5,6	2,6	5,0
Машины и оборудование	49,3	49,3	49,0	16,7	16,4	16,1
Транспортные средства	48,1	46,5	45,6	13,8	12,5	11,5
Оптовой, розничной торговли и ремонта	59,3	59,3	60,8	16,0	15,8	17,4
Из них:						
Здания	29,0	26,7	26,8	10,5	9,4	9,5
Сооружения	60,0	60,8	62,7	10,7	11,5	13,1

Окончание табл.

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Машины и оборудование	70,0	68,1	69,3	51,2	45,1	47,8
Транспортные средства	37,4	34,2	37,9	3,9	4,4	4,8
Транспорта и связи	29,3	30,2	31,6	6,9	6,7	7,0
Из них:						
Здания	20,4	20,4	20,5	3,5	3,3	3,5
Сооружения	22,1	23,2	24,3	4,5	3,8	4,1
Машины и оборудование	42,7	45,1	47,1	12,9	13,0	13,3
Транспортные средства	44,5	40,5	42,4	10,8	10,3	10,9

Приложение 3

Сравнение амортизации основных средств, начисленной для целей налогообложения и бухгалтерского учёта, в сфере материального производства

Отрасли экономики	Амортизационные отчисления для целей налогообложения по сравнению с начисленными по правилам бухгалтерского учёта, %
Всего	92,5
Промышленность	116,0
Сельское хозяйство	53,4
Строительство	93,9
Транспорт	112,4
Связь	74,5
Торговля и общественное питание	6,6

Сравнение амортизации основных средств, начисленной для целей налогообложения и бухгалтерского учёта, по отраслям промышленности

Отрасли промышленности	Амортизационные отчисления для целей налогообложения по сравнению с начисленными по правилам бухгалтерского учёта, %
Промышленность – всего	116,0
Электроэнергетика	101,9
Топливная промышленность	124,7
Нефтедобыча	125,2
Нефтепереработка	113,8
Газовая	138,9
Угольная	121,2
Чёрная металлургия	142,4
Цветная металлургия	130,0
Химическая и нефтехимическая	132,4
Машиностроение и металлообработка	113,9
Лесная и деревообрабатывающая	121,0
Промышленность стройматериалов	110,2
Лёгкая промышленность	95,0
Пищевая промышленность	96,3

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Современный основной капитал – главный приоритет развития инновационного общества.....	6
1.1. Специфика функционирования, сущность и состав основного капитала.....	6
1.2. Инновационные тенденции изменения натурально-вещественного и социально-экономического содержания основного капитала	18
Глава 2 Проблемы активизации и целенаправленности инвестирования основного капитала в современных условиях.....	35
2.1. Основные принципы современной инвестиционной политики.....	35
2.2. Влияние глобального характера мировой экономики на стратегию обновления основного капитала.....	63
Глава 3. Анализ наиболее результативных источников обновления основного капитала.....	93
3.1. Влияние амортизационной политики на эффективность обновления основного капитала.....	93
3.2. Необходимость усиления государственного стимулирования обновления основного капитала.....	103
Библиографический список.....	119
Приложения.....	128
Приложение 1.....	128
Приложение 2.....	129
Приложение 3.....	130

Розов Дмитрий Викторович

**Проблемы эффективности обновления
основного капитала
в условиях инновационной экономики**

Монография
Издание первое

Редактор О.В. Чеховская
Корректор Т.С. Самборская
Технический редактор А.Н. Безрукова

Подписано в печать 19.08.11

Формат 60 x 84/16

Физ. печ. л. 8,25

Тираж 500 экз.

Усл. печ. л. 7,67

Заказ № 44

Бумага писчая

Уч.-изд. л. 7,18

С – 40

Редакционно-издательский центр ТГТУ
170026, г. Тверь, наб. Афанасия Никитина, 22