

© 2010 г.

Владимир Карачаровский

кандидат экономических наук

доцент Государственного университета – Высшей школы экономики (Москва)

(e-mail: vvk@hse.ru, vladimir.karacharovskiy@gmail.com)

ДЕЛОВАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья базируется на анализе долгосрочных тенденций изменения предпринимательских настроений и реальной деловой активности в экономике в целом и отдельных отраслях промышленности. Анализ указывает на существование (как в докризисный период, так и в настоящее время) раскола предпринимательского сообщества по вопросу о текущем состоянии и перспективах бизнеса в России. Раскол в предпринимательских настроениях – проблема не только России, но и европейских стран, однако, механизм формирования настроений совершенно разный. В случае Европы – раскол связан с высокой инновационной активностью и присущими ей рисками, в России же, напротив, раскол существует при крайне низкой инновационной активности и связан с невозможностью предприятиями преодолеть факторы, блокирующие деловую активность в самом её зародыше. При этом основные факторы, тормозящие деловую активность в России, отнюдь не являются следствием ситуационной неблагоприятной внешней конъюнктуры и не связаны с кризисом как таковым. Эти факторы – непреходящие и являются, прежде всего, пороком самой системы российского капитализма.

Ключевые слова: деловая активность, инновации, инвестиции, высокие технологии, индекс предпринимательской уверенности, межстрановые сравнения.

Период сырьевой стабильности: предпринимательские ожидания и фактические тенденции. При исследовании деловой активности важно обращать внимание на два типа показателей – одни отражают реальное поведение экономических агентов, другие – их настроения и ожидания. Мы выделили три основных индекса, которые отражают изменение предпринимательских ожиданий, наряду с характеристиками их фактического поведения, что позволяет составить комплексное представление о происходящем в экономике не только с точки зрения текущей ситуации, но и с точки зрения потенциала будущего развития. Это индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), индекс инновационной активности (ИНА) и индекс промышленного производства (ИПП).

ИПП – отражает фактические уровни изменения производства. ИПУ – качественный показатель, позволяющий по ответам руководителей оха-

рактизовать экономическую деятельность предприятий и дать упреждающую информацию об изменениях выпуска. Этот показатель рассчитывается Росстатом по международной методологии и представляет собой среднее арифметическое "балансов" ответов на вопросы о планируемом выпуске продукции, фактическом спросе и текущих остатках готовой продукции (последняя составляющая берется с противоположным знаком).¹ ИПУ интересен тем, что с одной стороны, фиксирует реально сложившееся положение в бизнесе, с другой – указывает на настроения предпринимателей относительно будущего развития. Значение индекса меняется в диапазоне от -100 до +100 пунктов, значение «ноль» указывает на соотношение позитивно и негативно расценивающих ситуацию предприятий как 50/50. ИНА для сопоставимости с ИПУ также строится по балансовому принципу – как разность долей предприятий, осуществляющих и не осуществляющих инновации, он характеризует инновационную активность в экономике с точки зрения масштаба инновационных процессов, количества вовлеченных в него участников.

Сводные результаты по долгосрочным тенденциям изменения данных индексов даны в таблицах 1 и 2.

На первый взгляд, по показателю ИПП Россия не только не отстает, но даже опережает страны Европы и США. Данное сравнение, однако, не позволяет столь оптимистично трактовать развитие российской экономики. Например, несложно видеть, что рост в России на всем протяжении 2000-х гг. оставался «восстановительным». Как видно из таблицы 2, к 2008 году по большинству видов экономической деятельности в промышленности Россия даже не восстановила уровень 1991 года – периода, когда советская экономика уже вошла в фазу глубокого кризиса, продолжавшегося весь период 1990-х гг. Исключение составляют лишь добывающие отрасли и, что безусловно положительный факт, электронное машиностроение, но и здесь темпы роста должны были бы быть как минимум в 3-5 раз выше. Кроме того, как мы многократно отмечали и, что является общеизвестным фактом, развитие высокотехнологичных производств в России сегодня идет за счет строительства западных сборочных предприятий – это обеспечивает рост выпуска, но не ведет к повышению отечественного научно-технического потенциала.

¹ Подробнее о расчете индекса предпринимательской уверенности (ИПУ) см., напр.: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2009. Раздел «Методологические пояснения» / www.gks.ru.

Таблица 1

Индикаторы деловой и инновационной активности в промышленности

Показатель \ Период	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Данные по России							
Индекс пром. произв-ва (ИПП) <i>прирост к пред. году (%)</i>	3,1	8,9	8,0	5,1	6,3	6,3	2,1
Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) ¹	-5	-2	-1	-3	-1	1	-3
Индекс инновационной активности (ИНА) ²	-82	-81	-80,8	-80,6	-80,2	-80	-81,2
в т.ч. ИНА по отдельным отраслям:							
добыча топ.-энерг. полезн. иск.	-84,8	-85,4	-85,2	-88,6	-84	-86,8	-88,8
тяжёлое машиностроение	-74,8	-73,2	-71,6	-73	-70	-67,8	-66,2
электронная промышленность	-51,2	-48,2	-48	-46,4	-46	-46,6	-48,4
транспортное машиностроение	-59,6	-57,6	-56,4	-52,4	-54,6	-54,6	-54
пр-во кокса и нефтепродуктов	-36,4	-13,2	-40,4	-37,2	-41,4	-45,8	-36,2
Межстрановые сравнения по ИПП / ИПУ ³							
Германия	-1,3 / -18	0,6 / -17	3,4 / -8	2,9 / -10	5,7 / 5	6,3 / 7	0,8 / -8
Великобритания	-2,0 / -15	-0,4 / -17	1,0 / -2	-1,0 / -10	-1,1 / -5	2,1 / 3	-3,3 / -12
США	-0,2 / 52	-0,2 / 53	4,2 / 61	3,0 / ...	2,9 / ...	0,9 / ...	-1,9 / ...
Франция	-1,2 / -9	-0,5 / -9	2,7 / -3	0,2 / -8	0,5 / -2	1,0 / 2	-3,9 / -11
Япония	-1,1 / -33	2,2 / -15	6,3 / 10	1,0 / ...	3,9 / ...	2,8 / ...	-3,7 / ...

Примечания к таблице:

¹ Индикатор рассчитывается по международной методологии как среднее арифметическое значение балансов трёх видов оценок: 1) ожидаемого выпуска основного вида продукции, 2) сложившихся уровней портфеля заказов (уровня спроса), 3) остатков готовой продукции (входит в расчет с обратным знаком). Баланс по ожидаемому выпуску продукции определяется разностью долей респондентов (в процентах), отметивших "увеличение" и "уменьшение" выпуска продукции в перспективе. Баланс по спросу и остаткам готовой продукции определяется разностью долей респондентов (в процентах), отметивших уровень "выше нормального" и "ниже нормального". Значения индикатора изменяются в интервале от -100 до 100. Составлено по данным Росстата (www.gks.ru).

² Для сопоставимости индикатор рассчитывается по аналогии с ИПУ – как баланс долей предприятий, осуществлявших и не осуществлявших инновации. Значения индикатора изменяются от -100 до 100.

³ По данным статистических сборников «Россия и страны мира» и «Группа восьми в цифрах» (Росстат).

Но наибольший интерес представляют индексы предпринимательской уверенности и инновационной активности. Они отчетливо демонстрируют, во-первых, раскол в предпринимательском сообществе с точки зрения оценок руководителями текущего состояния бизнеса своего предприятия и ожиданий на ближайшее будущее, во-вторых, пассивно-инновационный характер развития российской экономики.

Действительно, на протяжении 2000-х гг., значения ИПУ колеблются вокруг нулевой отметки. Ситуация только на первый взгляд кажется заурядной, в действительности же, значение ИПУ, равное нулю, означает, что количество предприятий, положительно и отрицательно оценивающих текущее состояние своего бизнеса и его перспективы, соотносятся как 50/50. *Этот странный баланс, указывающий ни на что иное, как на наличие глубоких различий в положении предприятий, устойчиво сохраняется на протяжении всего периода 2000-х гг., который был наилучшим периодом с точки зрения внешней конъюнктуры.* Подобная латентная расколотовость бизнес-сообщества фактически указывает нам на то, что в России *de facto* существуют две равных по масштабу экономики – экономика тех, кому плохо и тех, кто не видит перспектив, и экономика других – тех, кому хорошо, кто смотрит в будущее позитивно. Ещё раз подчеркнем, что ситуация раскола отнюдь не привязана к финансовому кризису, а сохраняется на всем протяжении «нефтегазовой стабильности» 2000-х гг.

Данная ситуация не является специфической для России, но также является нормой и для развитых экономик мира. Исключение составляет только экономика США, где показатели ИПУ значительно выше нуля – и превышают отметку в 60 пунктов при максимальном значении 100 пунктов (в сравнении, например, с Россией, где максимальное значение на всем протяжении 2000-х гг. = 1, или же в сравнении с Европой – где максимальное значение ИПУ за тот же период наблюдалось в Германии и равнялось 7). Между тем, отмеченная закономерность отнюдь не означает, что нулевой баланс предпринимательских настроений является нормой, так как характерен и для ведущих экономик мира. Несложно видеть, что природа этого раскола в странах Европы и в России кардинально различна. Проясняет эту ситуацию индекс инновационной активности.

Уровень инновационной активности в странах Европы в разы выше, чем в России. Так, для России значения ИНА целиком лежат в отрицательной области и очень велики по абсолютной величине. Это означает, что баланс долей предприятий, осуществляющих и не осуществляющих инновации, нарушен с сильным перекосом в сторону отсутствия инновационной активности (в среднем по промышленности ИНА = -80, то есть инновационно-активными являются лишь 10% предприятий). То же самое просле-

живается по всем без исключения отраслям экономики. Например, среди машиностроения наибольшее значение ИНА наблюдалось в электронной промышленности (ИНА= -46 в 2006 году, что эквивалентно доле инновационно-активных предприятий 27%). Абсолютный максимум ИНА наблюдался в производстве кокса и нефтепродуктов (ИНА= -13,2 в 2003 году, что эквивалентно доле инновационно-активных предприятий 43,4%).

Анализ значений ИНА в территориальном разрезе также не позволяет выявить сопоставимые с развитыми экономиками уровни инновационной активности. Самое высокое значение ИНА наблюдалось в 2002–2003 гг. в Пермском крае (ИНА=-40, что эквивалентно доле инновационно-активных предприятий 30%). В целом же, даже в Москве и С.-Петербурге доля инновационно-активных предприятий не превышает 18% (в Москве максимальное значение ИНА= -64, в С.-Петербурге – ИНА= -72).

Сравнивая значения ИНА для России со значениями данного показателя по странам Европы (см. таб. 2), можно видеть, что самое низкое значение ИНА характерно для добывающих отраслей промышленности в Германии (ИНА= -22), что во-первых, все равно в 4 раза выше, чем в среднем в России, во-вторых, совершенно естественно для добывающих отраслей, которые относятся к ресурсо- и капиталоемким, и, наконец, в-третьих, что добывающие отрасли совершенно не показательны для технологического облика немецкой экономики. Напротив, для ключевых отраслей европейской промышленности (электронное, транспортное машиностроение, химическое производство, обрабатывающие производства в целом) индексы инновационной активности не ниже 60-70 пунктов. Только Великобритания отличается низкими, на фоне Европы, значениями ИНА (в среднем, ИНА= -8...-12). Для Франции ИНА достигает 62 пунктов, для Германии 74 пунктов – то есть доля инновационно-активных предприятий составляет около 80-90%, что в 6-8 раз выше, чем в России.

Кардинальные различия в уровне инновационной активности для России, с одной стороны, Европы и США, с другой – можно проследить и по темпам инвестирования в НИОКР. Несмотря на то, что Россия в период 2000–2008 гг. опережающими темпами инвестировала в НИОКР (в среднем 12% в год, тогда как соответствующий показатель в Европе – 4%, в США – 5%, в Японии -7%), этого оказалось совершенно недостаточным, чтобы преодолеть разрыв. К 2008 году ежегодные затраты на НИОКР в России продолжали оставаться одними из самых низких в мире – почти в 3 раза ниже, чем в Германии, в 2 раза ниже, чем во Франции, в 7 раз ниже, чем в Японии, почти в 15 раз ниже, чем в США.¹

¹ См.: Россия и страны мира. Статистический сборник. М.: Росстат, 2003-2008.

На этом фоне показателен пример Китая, где инновационная активность предприятий сопровождается активными вливаниями в НИОКР. В расчете по паритету покупательной способности национальных валют, в середине 1990-х гг. Китай тратил на НИОКР примерно столько же, сколько Россия, в 2000-м году – уже в 2,5 раза больше, чем Россия, к 2008 году – затраты КНР по этому направлению превышают российские почти в 5 раз – они больше, чем в любой из стран Европы, и уступают лишь показателям Японии и США. Но и по отношению к этим странам прогресс очевиден. Например, если в начале 2000-х гг. расходы КНР на НИОКР составляют только 10% от расходов США, то к 2008 году – уже более 25%. Так использует благоприятную ситуацию на внешних рынках Китай, для России же период «нефтегазовой стабильности» с точки зрения стимулирования научно-технического прогресса заканчивается почти ничем.

Таким образом, в случае Европы – раскол в предпринимательских настроениях связан с высокой инновационной активностью хозяйствующих субъектов, с высокими рисками, типичными для инновационной деятельности – и потому является вполне закономерным. В России же, напротив, *раскол предпринимательского сообщества существует при крайне низкой инновационной активности и связан с действием макроэкономических и макроинституциональных факторов, присущих российской модели капитализма как системе, в рамках которой деловая активность половины всех экономических агентов блокируется в самом её зародыше.*

Деловая и инновационная активность до и после кризиса: системные закономерности и частные особенности. Как мы уже отмечали, итоги развития российской экономики на момент пика «нефтегазового» благоприятствования далеко не являются впечатляющими. Падение реальных показателей деловой активности, вызванное финансовым кризисом, ещё более ухудшило ситуацию и больше всего коснулось высокотехнологичных отраслей. Например, в электронном машиностроении падение производства за 2009 год составило более 30%, в транспортном машиностроении – почти 40%, в меньшей степени ситуация коснулась химического производства (падение около 5%), по добывающим отраслям падение составило менее 1%. Таким образом, ситуация в обрабатывающих отраслях промышленности кризисом ещё более ухудшилась. Примечательно, что эта ситуация является обратной по отношению к ситуации кризиса 1998 года, когда кризис, наоборот, привел к подъему в отечественной обрабатывающей промышленности.

Отраслевой аспект особенно интересен, если рассматривать индекс предпринимательской уверенности (ИПУ). Для этого необходимо заме-

тить, что ИПУ в самых привилегированных и менее всего пострадавших от кризиса добывающих отраслях – также близок к нулю, как и во всех прочих отраслях. Это означает, что предпринимательские настроения в самых благополучных отраслях полностью идентичны ситуации в других отраслях – здесь также наблюдается раскол, здесь также количество тех, кому хорошо и тех, кому плохо соотносится как 50/50. Это ещё раз подтверждает сделанный нами в ряде работ вывод о том, что *крупные российские монополии, концентрирующие в своих руках основные финансовые ресурсы, не выполняют возложенную на них миссию центров, призванных оживлять экономику за счет межотраслевой проектной активности, в ходе которой их свободный капитал перенаправлялся бы в приоритетные и стратегические отрасли российской экономики. Сверхприбыли, концентрирующиеся в руках нескольких монополий, не реинвестируются даже внутри собственной отрасли, чем и обусловлен нулевой баланс ИПУ даже внутри самой нефтегазовой отрасли. Это свидетельствует, что сверхприбыли используются монополиями исключительно в узко-корпоративных/узко-классовых олигархических целях, и данное положение дел устойчиво сохраняется все 2000-е гг.*¹

Анализ динамики деловой активности (см. табл. 2) также отчетливо указывает на стагнационный характер предпринимательских настроений во всех без исключения отраслях промышленности, если рассматривать их динамику во времени. Так, зависимость ИПУ от времени для обрабатывающих отраслей промышленности хорошо моделируется линейной зависимостью. В обрабатывающих производствах, в тяжелом, электронном и транспортном машиностроении в докризисный период (в частности, был просчитан период с января 2005 г. по сентябрь 2008 г.) мы видим слабое улучшение предпринимательских настроений с медленной тенденцией выхода ИПУ из области отрицательных значений (например, для электронной промышленности зависимость ИПУ(t) описывается функцией ИПУ(t) = 0,369t-6,5). Аналогичные оценки получаются для большинства отраслей обрабатывающей промышленности.

¹ См. рассуждения на этот счет также в работах: Шкаратан О.И. Российский порядок: вектор перемен. М.: Вита Пресс, 2004; Явлинский Г.А. Российская экономическая система. Настоящее и будущее. Политэкономический очерк. М.: Изд-во «Медиум», 2007; Винслав Ю. Итоги и уроки народнохозяйственной динамики на рубеже двух столетий // Российский экономический журнал. 2003. №3; Карачаровский В. Концентрация капитала и технологическая модернизация российской экономики // Свободная мысль. 2006. № 9-10.

Таблица 2

**Характеристики деловой и инновационной активности по основным видам
производства в 2000-2010 гг.¹**

Вид экономической деятельности Показатель	Добыча полезных ископаемых (в целом)	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	Обрабатывающие производства (в целом)	Производство кокса и нефтепродуктов	Тяжелое машиностроение	Электронное машиностроение	Транспортное машиностроение	Химическое производство
Средние показатели деловой и инновационной активности								
Индекс пром. произв-ва (ИПП):								
ИПП _{2008/1991} (1991 г. = 100%)	103,7	116,4	84,4	79,9	61,0	139,3	69,2	87,3
ИПП _{2009/1991} (1991 г. = 100%)	102,5	115,7	70,9	79,4	43,7	95,3	42,9	82,6
ИПП _{2009/2008} (2008 г. = 100%)	98,8	99,4	84	99,4	71,6	68,4	62,0	94,6
Индекс инновационной активности (ИНА) (средн. за период 2002-2008 гг.)	-88,3	-86,2	-77,5	-35,8	-70,9	-47,8	-55,6	-51,4
Выборочно по отдельным странам:								
Германия	-22	...	42,4	...	66,4	70,4	61,8	73,6
Франция	...	...	18,4	19,0	41,6	62,2	39,7	51,4
Великобритания	...	...	-12,4	...	-8,2	16,2	-19,4	...
Индекс предпр. уверенности (ИПУ):								
до кризиса (среднее за янв.2005-сент.2008)	+2,7	+0,7	+0,6	+0,9	+0,2	+2,9	+4,2	-0,3
в период кризиса (среднее за дек.2008-июнь 2010)	-8,0	-1,7	-12,7	-3,3	-23,7	-16,1	-21,6	-8,9
Анализ динамики деловой активности (динамика оценок руководством предприятий текущей ситуации и намерений относительно развития производства)								
Зависимость ИПУ от времени ²								
для периода до кризиса (янв.2005-сент.2008)	0,097* (0,46)	0,093* (-1,35)	0,242 (-5,8)	0,110* (-1,6)	0,336 (-7,1)	0,369 (-6,5)	0,277 (-2,7)	0,078* (-2,2)
восстановительные тренды (апр.2009-июн.2010)	0,704 (-11,1)	0,627 (-5,4)	0,813 (-17,7)	0,098* (-2,8)	1,325 (-30,5)	1,217 (-23,9)	1,269 (-27,0)	0,736 (-14,3)
Коэффициент авторегрессии 1-порядка для всего исслед. периода (янв.2005-июн.2010)	-	0,581	-	0,454	-	-	-	0,918

Вид экономической деятельности Показатель	Добыча полезных ископаемых (в целом)	Добыча топ.-энерг. полезных ископ-ых	Обрабатывающие производства (в целом)	Производство кокса и нефтепродуктов	Тяжёлое машиностроение	Электронное машиностроение	Транспортное машиностроение	Химическое производство
Инновационные выбросы ³	нет	нет	-8,5 (окт. 08) -4,8 (дек. 08)	нет	-14 (окт. 08)	-9,4 (окт. 08)	-17 (окт. 08) -10 (дек. 08)	-11 (окт. 08)
Коэффициент авторегрессии 1-порядка для периода до кризиса (январь 2005-сентябрь 2008)	-	0,573	-	-	-0,328	-	-0,624	-
Инновационные выбросы ³	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет

Примечания к таблице:

¹ Все расчеты сделаны по данным Росстата (приведены данные по России, если не указано другое).

² Приведены параметры линейной регрессионной модели $ИПУ(t)$. Первая цифра – бета-коэффициент, цифра в скобках – константа (значение R^2 – более 0.7, для случаев, отмеченных <*> – менее 0.2).

³ Локально накапливающиеся (постепенные) структурные изменения; могут быть как положительными, так и отрицательными (например, успешные инновации – знак *плюс*, кризисные явления – знак *минус*).

Нужно отметить, что для добывающих отраслей ситуация несколько иная. Вместо, казалось бы, естественного предположения о бурном росте положительных предпринимательских настроений в докризисный период, связанных с устойчиво сохраняющейся благоприятной конъюнктурой на внешних рынках энергоносителей, мы видим, что улучшения настроений в действительности нет. Какой-либо четкий тренд выделить сложно – характер динамики предпринимательских настроений представляет собой «шум» около нулевых значений ИПУ (в том числе при исключении сезонных колебаний). Например, при линейном моделировании зависимости ИПУ(t), и коэффициент В и константа регрессионной модели для добывающих отраслей близки к нулю (например, для отрасли добычи топливно-энергетических полезных ископаемых $B=0,093$, константа = -1,35 при интервале изменения ИПУ от -100 до 100 пунктов).

Полученные результаты позволяют охарактеризовать докризисную ситуацию в российской экономике как патовую – *предпринимательские ожидания не растут и остаются в окрестности нулевых значений (оди-*

наковое количество экономических агентов, оценивающих текущее состояние бизнеса и его будущее оптимистично и пессимистично) даже в условиях благоприятной внешней конъюнктуры, и даже в наиболее привилегированных отраслях экономики, к которым относятся нефтегазодобывающие отрасли. Процессы, сходные с этими, были описаны Герхардом Меншем применительно к европейской экономике 1970-х гг., когда отсутствие позитивного настроения в предпринимательских кругах связывалось с ситуацией исчерпания потенциала роста на базе существующих технологий – такую ситуацию Менш охарактеризовал как «технологический пат».¹

Обратимся теперь к анализу предпринимательских настроений в текущий период, который можно охарактеризовать как фазу рецессии. Динамика ИПУ в период с апреля 2009 г. по июнь 2010 г. является довольно стремительной (см. также табл. 2) – коэффициенты В линейной регрессионной модели ИПУ(t) особенно высоки для отраслей, испытавших наиболее глубокое падение в период кризиса – это прежде всего машиностроение (В для разных подотраслей машиностроения лежит в пределах 1,2-1,3). Таким образом, восстановление идет достаточно быстро, однако вопрос в том, какой уровень предпринимательских настроений в посткризисный период будет устойчивым? Есть веские основания полагать, что восстановление после кризиса является лишь номинальным – рецессия лишь восстанавливает ситуацию раскола в предпринимательской среде.

Действительно, по регрессионным моделям, параметры которых указаны в таблице 2, нетрудно видеть, что несмотря на быстрые темпы сокращения доли предприятий, отрицательно оценивающих текущее состояние своего бизнеса и его перспективы, количество тех, кто позитивно оценивает будущее, остается в пределах 50% или близких к этому уровню – так, к июню 2010 года количество предпринимателей, положительно оценивающих складывающуюся ситуацию в добывающих производствах, составило в среднем 51% (ИПУ=2), в обрабатывающих производствах – в среднем 48,5% (ИПУ= -3). Значит, как минимум половину экономических агентов как кризис, так и выход из него никак не затронул в том смысле, что им продолжало оставаться так же плохо, как и до кризиса.

Как уже отмечалось, колебания предпринимательских настроений характеризуются высокой изменчивостью, не связанной с сезонностью. Анализ изменчивости предпринимательских настроений (после исключе-

¹ См. работу Герхарда Менша «Технологический пат. Инновации преодолевают депрессию»: *Mensch G. Das technologische Patt. Innovationen überwinden Depression*. Frankfurt/M., 1975; см. также: Менш Г. Технологический пат // Долговременные тенденции в капиталистическом производстве / М., 1985.

ния тренда и сезонных колебаний) проводился с помощью метода авторегрессии и дал два основных результата.

Во-первых, авторегрессионная зависимость деловой активности в большинстве отраслей выражена довольно слабо. Порядок регрессионных коэффициентов указывает на то, что влияние предпринимательских настроений предшествующих периодов держится не более двух месяцев – за границей этого периода предпринимательские настроения непредсказуемы.

Вторым результатом является отсутствие в авторегрессионной модели деловой активности «инновационных выбросов» в докризисный период и отрицательные значения «инновационных выбросов» в период, включающий фазу кризиса. Инновационные выбросы – накапливающиеся (постепенные) структурные изменения исследуемого показателя на локальном интервале времени. Применительно к нашей задаче они позволяют выделить периоды, в которые на изменение индекса предпринимательской уверенности влияли те или иные управляемые изменения, в частности, наличие положительных инновационных выбросов свидетельствовало бы о том, что рост деловой активности был вызван внутренней перестройкой бизнеса, теми или иными формами нововведений.

Однако для докризисного периода авторегрессионная модель не позволяет выявить изменения деловой активности, вызванной структурными изменениями бизнеса, а для периода, включающего фазу кризиса, модель отмечает лишь отрицательные инновационные выбросы, совпадающие с началом кризиса в октябре-декабре 2008 года. Это означает, что в массе своей предприятия не совершенствуют сложившиеся механизмы ведения бизнеса, а лишь пользуются благоприятной внешней конъюнктурой, пассивно завися от неё.

Крайне важен с нашей точки зрения тот факт, что положительных инновационных выбросов нет в восстановительных трендах деловой активности (начиная со второй половины 2009 года и по настоящий момент). Это означает, что *восстановление бизнеса в период рецессии идет чисто механически, вместе с общим улучшением внешней конъюнктуры, бизнес автоматически возвращается к исходному докризисному состоянию, не применяя никаких инновационных практик*. Кризис перешел в фазу рецессии – предпринимательское сообщество успокоилось – но вынесло ли оно из кризиса необходимые уроки?

Оценка факторов, ограничивающих деловую и инвестиционную активность: кризис – лишь слабый фон системных проблем. Характеристики рыночной среды, ограничивающие деловую активность предприятий российской промышленности, четко делятся на две группы – «блокирующие» (взаимосвязь индекса предпринимательской уверенно-

сти с ними отрицательная) и «проблемы роста» (взаимосвязь с ними положительная) – см. табл. 3.

К первой группе характеристик относятся недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем и внешнем рынке, недостаток финансовых средств и высокий процент коммерческого кредита, неопределенность экономической ситуации в стране. Логика здесь понятна – если продукция предприятия неконкурентоспособна, то потенциала для усиления деловой активности заведомо нет. Такие предприятия, как правило, нуждаются в масштабной перестройке производства, что требует значительных капитальных вложений, для чего, однако, нет средств, как собственных, так и заемных, так как подобным предприятиям банки не рискуют предоставлять кредиты. Эта группа предприятий может выжить только в случае масштабной государственной поддержки. Отметим, что в докризисный период (приводим здесь данные за 2007 год) доля предприятий, относящихся к этой группе, составляла около 18% в добывающих отраслях промышленности и 53% в обрабатывающих отраслях промышленности. По итогам 2009 года доля таких предприятий в добывающих и обрабатывающих отраслях выросла, соответственно, до 51% и 84%. При этом, если цифры за 2009 год являются лишь отражением кризиса, то цифры за 2007 году указывают на долю в экономике действительно неконкурентоспособных предприятий, которые не в состоянии конкурировать даже в условиях благоприятной рыночной конъюнктуры.

Ко второй группе характеристик, которые мы обозначили как «проблемы роста», относятся конкурирующий импорт, изношенность или отсутствие оборудования, недостаток квалифицированных кадров. Рост деловой активности, расширение присутствия предприятий на рынках с постепенным выходом из второстепенных рыночных ниш, приводит к нарастанию конкуренции с импортной продукцией, занимающей привлекательные товарные и ценовые ниши.

Поскольку импортная продукция отличается высокими стандартами качества и высокими темпами обновления ассортимента, конкуренция с ней по качеству обостряет давно существующую проблему изношенности оборудования, которая при низкой деловой активности не сказывалась просто потому, что в низовых ценовых нишах можно торговать и низкопробным товаром. Одновременно конкуренция с импортом по уровню инновационности продукции обостряет проблему нехватки кадров. Действительно, пока предприятия не претендовали на доступ к перспективным рыночным нишам, довольствуясь второстепенными рыночными позициями, проблема нехватки квалифицированных кадров была отчасти

решена за счет труда «ветеранов» производства – немногочисленных оставшихся в отечественном высокотехнологичном секторе советских специалистов высокого класса, чей возраст сегодня уже далеко превысил пенсионный. Но развитие производства требует новой высококвалифицированной рабочей силы, соответствующей возросшим масштабам производства и его динамизму – отсюда обострение проблемы кадров.

Таким образом, рост деловой активности делает недостаточным сложившийся ещё в середине 1990-х гг. механизм обеспечения минимума конкурентоспособности предприятий. Этот механизм рыночной адаптации экс-советских производств к рыночной ситуации конца 1990-х – начала 2000-х гг. – с привлечением труда ограниченного контингента советских высококвалифицированных кадров (ветеранов производства) и использования минимума налаженных производственных мощностей – мы отмечали ещё в начале 2000-х гг.¹ Для того периода этот способ рыночной адаптации доказал свою эффективность и позволил предприятиям выжить, однако сегодня, когда на смену императиву выживания неминуемо приходит императив роста и развития – такие формы адаптации уже непригодны, и мы видим, что рост деловой активности выводит эти две ключевые проблемы – нехватки кадров и непригодности мощностей – на новый уровень актуальности.

Показательной в данном случае является ситуация в отечественной электронной и авиационной промышленности. Например, заказ типового экс-советского авиационного завода, когда-то выпускавшего комплектующие на несколько тысяч самолетов в год, после 1992-го года снизился до обслуживания 10-15 машин в год – рынок минимизировал некогда мощные высокотехнологичные авиационные производства до спецпроизводств с короткими линиями, когда существующий рыночный заказ могли обслуживать небольшие группы рабочих и инженеров, используя 10-15% производственных мощностей предприятия. Как только такие производства ставят задачу выхода на новые рынки, освоения принципиально новых технологий или увеличения выпуска – они сразу начинают испытывать нехватку и персонала и мощностей, причем эта нехватка приобретает критический характер и нарастает с ростом амбициозности целей предприятия.

¹ Карачаровский В.В. Российский высокотехнологичный промышленный комплекс: политико-экономические императивы и безопасность развития // Мир России. 2001. №2. С.128-148.

Таблица 3

Оценка факторов, ограничивающих деловую активность

Фактор	Взаимосвязь ИПУ с оценками руководством предприятий характеристик рыночной среды ¹	
	Предприятия добывающих отраслей промышленности	Предприятия обрабатывающих отраслей промышленности
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	– 0,561* (15; 40)	– 0,778** (38; 61)
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внешнем рынке	– 0,551* (3; 11)	– 0,719** (15; 23)
Конкурирующий импорт	-- (2; 3)	0,606* (25; 22)
Высокий уровень налогообложения	-- (39; 37)	-- (37; 41)
Изношенность и отсутствие оборудования	-- (38; 27)	0,574* (33; 21)
Неопределенность экономической ситуации	– 0,646** (15; 57)	– 0,758** (18; 62)
Высокий процент коммерческого кредита	– 0,600* (20; 28)	-- (25; 39)
Недостаток финансовых средств	– 0,608* (32; 47)	– 0,758** (38; 49)
Недостаток квалифицированных кадров	-- (36; 16)	0,686** (37; 19)
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	-- (7; 6)	0,734** (8; 7)

¹ Связь оценена по коэффициенту корреляции Спирмена. Оценка значимости произведена по критическим значениям коэффициента Спирмена для малых выборок (* – уровень значимости 0,05, ** – уровень значимости 0,01). В скобках указана доля предприятий в процентах, отметивших данную проблему в декабре 2007 г. (первая цифра) и декабре 2009 г. (вторая цифра).

Отдельного внимания заслуживает такой фактор, как отсутствие и несовершенство нормативно-правовой базы. В частности, рост инновационной активности неминуемо обостряет так и нерешенную до конца в России проблему защиты прав интеллектуальной собственности. Нерешенность этой проблемы практически полностью блокирует взаимовыгодные отношения отдельного ученого и фирмы, разработчика и производителя, вуза и отпочковавшегося от него технопарка. Одна из областей, где этот вопрос становится особенно критичным – работа предприятий на внешних рынках. Важнейшей проблемой здесь является сложившаяся в инновационном секторе система оборота интеллектуальной собственности, которая не отвечает национальным интересам страны и также создает дополнительный канал оттока человеческого капитала из российского инновационного сектора.

Деятельность большинства инновационных структур (например, инновационно-технологических центров) ограничивается, за небольшим ис-

ключением, разработкой технологий и созданием опытных образцов. Здесь возникает ловушка. Российский промышленный сектор страдает от физической и моральной изношенности производств и ориентируется главным образом на дешевые или низкотехнологичные ценовые ниши. Поэтому чаще всего технопарки не могут серийно выпускать собственную продукцию, более качественную чем то, на что способен завод. При этом ни одна из российских инновационных компаний не может рассчитывать и на полноценные контракты с западными высокотехнологичными ТНК со справедливым распределением прибыли. В этом случае деятельность на внешнем рынке сведется к продаже идей и технологий. С одной стороны, это не создает постоянной устойчивой и значительной прибыли, а, с другой стороны, приводит к «вывозу мысли», что по последствиям почти равнозначно «утечке мозгов».¹

Ситуация с экспортом российских технологий вообще до сих пор остается двусмысленной. С одной стороны, отечественные технологии котируются за рубежом, но, с другой стороны, в структуре экспорта существует явный перекос в сторону вывоза слабозащищенных технологий – научных исследований и ноу-хау (их число почти на порядок выше патентованных изобретений и лицензий).

Несмотря на то, что проблема несовершенства нормативно-правовой базы актуальна лишь для немногочисленной группы предприятий – 7-8% (см. табл. 3) – её нельзя сбрасывать со счетов, так как в эту группу попадают производства стратегического характера.

Некоторые небезыңтересные выводы напрашиваются при анализе факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность в России (табл. 4). Если сравнивать 2008 год (предкризисный) с 2007 годом (год устойчивого функционирования экономики) и 2009 годом (годом пика кризиса), то совершенно естественным является рост относительной значимости такого фактора как «неопределенность экономической ситуации в стране». Вес этого показателя в 2009 году вырос в 3-5 раз по сравнению с 2007 годом практически для всех отраслей экономики. Также абсолютно естественен 2-3-кратный рост веса фактора «недостаточный спрос на продукцию». Но это не главный вывод. Интересно, что кризис практически никак не повлиял на те сдерживающие факторы, которые всегда (и до кризиса, и в его разгар, и на фазе его спада) указывались предприятиями

¹ В свое время Крис Фримен, автор концепции национальных инновационных систем, предвосхищал надвигающиеся системные экономические проблемы СССР, анализируя специфику работы советских высокотехнологичных производств на внешних рынках – указывая, в частности, на их слабые институциональные связи, слабую включенность в рынок субконтрактов, изолированность НИОКР, производства и импорта технологий. См.: Freeman C., Soete L. The Economics of Industrial Innovation. L.: PINTER, 1997. P.303.

как основные. Это, прежде всего, недостаток собственных финансовых средств (60-70% предприятий разных отраслей указывают данный фактор как значимый), высокий процент коммерческого кредита (30-40% предприятий указывают данный фактор как значимый), сложный механизм получения кредита и инвестиционные риски (соответствующий весовой показатель 20-30%).

Таблица 4

Распределение предприятий по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность в 2007–2009 гг.¹

Фактор Вид экономической деятельности	Недостаточный спрос на продукцию	Недостаток собственных финансовых средств	Высокий процент коммерческого кредита	Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	Инвестиционные риски	Неопределенность экономической ситуации в стране
Промышленность в целом	29 (18; 11)	66(63; 59)	36(26; 27)	19(15; 14)	23(27; 29)	48(33; 11)
добыча нефти, газа и предоставление услуг в этих областях	4(2; 2)	64(45;48)	27(16; 18)	12(6; 19)	13(15; 17)	34(11; 10)
добыча металлических руд	19(9; 2)	39(42; 43)	24(32; 32)	11(9; 10)	28(40; 28)	50(25; 4)
производство кокса и нефтепродуктов	8(11; 19)	66(54; 75)	18(13; 6)	15(2; 5)	37(35; 8)	45(27; -)
химическое производство	36(25; 16)	74(75; 64)	46(39; 30)	21(19; 16)	35(31; 33)	64(33; 18)
металлургическое производство	41(24; 9)	70(54; 44)	44(16; 20)	17(10; 9)	37(40; 51)	77(49; 11)
производство машин и оборудования	35(23; 14)	60(67; 67)	35(35; 29)	18(16; 19)	16(15; 13)	45(27; 11)
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	33(21; 16)	73(72; 62)	38(35; 36)	27(26; 17)	16(22; 16)	49(33; 10)
производство транспортных средств и оборудования	44(18; 24)	65(80; 78)	35(37; 45)	22(24; 22)	17(22; 30)	44(25; 11)

¹ Составлено по материалам представительных выборочных обследований Росстата (www.gks.ru) – см. «Статистический бюллетень» за период 2007–2009 гг. В таблице указана доля в процентах от общего числа обследованных организаций по данному виду экономической деятельности: первая цифра – 2009 г., цифры в скобках – соответственно, 2008 и 2007 гг.

Таким образом, *главные факторы, тормозящие инвестиционную активность в России, отнюдь не являются следствием ситуационной неблагоприятной внешней конъюнктуры и не связаны с кризисом как таковым. Эти факторы – непреходящи для российской экономики и являются, прежде всего, пороком самой системы российского капитализма.*

Действительно, проблема недостатка собственных финансовых средств для предприятий наукоемкого сектора лишь немного улучшилась со времен 1990-х гг. Однако странно, что именно высокотехнологичные предприятия вынуждены финансировать инновации на 70-80% из собственных средств. При этом предприятия сырьевого сектора, годовые доходы которого превышают все российские затраты на технологические инновации, заявляют о недостатке собственных средств едва ли не в той же степени, что и предприятия наукоемкого сектора (сравните, напр., данные таблицы 4 по отраслям «добыча нефти и газа», с одной стороны, и «производство электроники», «химическое производство», «производство транспортных средств», с другой стороны).

Очевидно, что в российской экономике налицо не только давние структурные патологии, но, может быть главное – явные патологии в оценке значительной частью крупного предпринимательства своей роли, своего места в экономике и своих запросов. Действительно, в 2007 году 48% предприятий нефтегазодобывающей отрасли заявляли о недостатке средств как факторе, ограничивающем инвестиционную активность, при том, что в том же году чистая прибыль трех сырьевых компаний (Газпрома, Роснефти и Лукойла) составляла более трети профицита государственного бюджета! Это только ещё раз подтверждает выдвинутый нами выше тезис о том, что доходы ограниченной группы крупных корпораций не реинвестируются даже в собственной отрасли, а используются лишь в узкокорпоративных интересах.

В свое время нами была предложена система показателей, позволяющая оценивать меру ориентации центров концентрации капитала на нужды технологической модернизации.¹ На наш взгляд, с этой точки зрения весьма показателен расчет отношений объема государственных и частных инвестиций в высокие технологии, соответственно, к профициту государственного бюджета и чистой прибыли сырьевых монополий.

¹ Карачаровский В. О проблеме субъекта технологической модернизации в России: частные интересы бизнеса vs. стратегические задачи экономики // Общество и экономика. 2009. № 10.

Эти показатели свидетельствуют, что на всём протяжении периода 2000-х гг., благоприятного для доходов государства и крупного предпринимательства, и крупный капитал, и государство оставались довольно консервативными с точки зрения инвестиций в высокотехнологичные сектора экономики и инновационные проекты. Расчеты показывают, что если бы государство увеличило, скажем, в 10 раз капитальные инвестиции в наукоемкие производства или расходы на поддержку технологических инноваций, то это привело бы к сокращению профицита бюджета всего лишь на 3-5%. То же самое получается, если соотнести частные средства, привлеченные на поддержку всего объема технологических инноваций, осуществляемых в экономике. Соответствующие показатели в этом случае в среднем за период 2000–2008 гг. составили бы 5-10% от прибыли Газпрома, около 30% чистой прибыли Роснефти, не более половины чистой прибыли Лукойла.

Наконец, не меньшими патологиями страдает банковский сектор России, который явно не может обеспечить доступными кредитами большинство компаний высокотехнологичного сектора. Как отмечает Г. Явлинский, функции финансового посредничества выполняются российскими банками в крайне слабой степени – в подавляющем большинстве случаев «они не перераспределяют денежные средства в адрес тех, кто может наиболее эффективно их использовать <...>, а лишь технически обслуживают их движение, в том числе движение в «тень» и обратно, получая с этого свои комиссионные <...>. Ничем иным нельзя объяснить устойчивое существование сотен мелких и мельчайших «банчков» без филиалов и разветвленных связей, с минимальным капиталом и непрозрачной собственностью, по определению не способных быть эффективными кредитными учреждениями...»¹

Сделать выводы из уроков кризиса – сверхзадача текущего периода. Один из главных итогов развития российской экономики на текущий момент, причем итогов далеко не однозначных по своим дальнейшим проявлениям, является раскол предпринимательского сообщества по оценкам текущего состояния своего бизнеса и видению его перспектив. Ключевым является и то, что отмеченный *раскол в предпринимательском сообществе не спровоцирован кризисом, но устойчиво существует на протяжении всего периода «нефтегазовой стабильности» 2000-х гг.*

¹ Явлинский Г.А. Перспективы России. Экономический и политический взгляд. М.: ГАЛЛЕЯ-ПРИНТ, 2006. С.96-97.

Усугубляет ситуацию пассивно-инновационный характер развития экономики, при котором инновационная активность охватывает в России не более 10% экономических агентов. Раскол вызван *ощущением невозможности преодолеть ограничения сложившейся модели современного российского капитализма, подавляющего деловую и инновационную активность половины предприятий в самом её зародыше*. Отмеченное явление – важный сигнал для корректировки социально-экономической и промышленной политики.

Исследование подтвердило нежелание крупного капитала отечественного происхождения осуществлять инвестиции инновационного характера, связанные с запуском крупномасштабных высокотехнологичных проектов в приоритетных направлениях науки и технологий. *Инвестиционное поведение как крупного предпринимательства, так и государства на протяжении всего периода 2000–2008 гг. оставалось весьма консервативным и отражало скорее всю ту же логику конца 1990-х гг., когда отечественный высокотехнологичный сектор рассматривался не столько как объект перспективных инвестиционных вложений, сколько как объект вынужденной, но необходимой поддержки*. Кроме того, анализ ситуации в высоко привилегированных секторах экономики отчетливо указывает на *узкокорпоративное видение крупным бизнесом своей миссии*.

Нельзя не обращать внимания и на характер тенденций, формирующихся сегодня – в фазе рецессии кризиса. Есть веские основания полагать, что восстановление бизнеса идет при сохранении докризисного типа мышления, без поиска новых каналов, новых форм работы на рынках. При этом, несмотря на быстрые темпы сокращения доли предприятий, отрицательно оценивающих перспективы, количество тех, кто позитивно оценивает будущее, остается в пределах 50% или близким к этому уровню. Другая половина предпринимателей, негативно оценивавшая докризисное состояние и перспективы своего бизнеса, продолжает оценивать его в том же ключе и сегодня – на выходе из кризиса. Таким образом, *как минимум половину экономических агентов как кризис, так и выход из него никак не затронул – их настроения продолжали оставаться такими же негативными, как и до кризиса*.

Сегодня важно понять – выполнит ли кризис свою функцию? Появятся ли новые формы деловой активности, новые стратегии работы на рынках, либо произойдет механическое возвратное движение к докризисной ситуации с автоматическим восстановлением как пороков самой системы, так и недостатков мотивации хозяйствующих субъектов.

Нужно обратить пристальное внимание на сравнительный анализ двух длительное время сосуществующих друг с другом в России латентных «экономик» – экономики положительных и отрицательных ожиданий. Необходимы анализ устойчивости состава этих групп, вытеснение факторов, блокирующих деловую активность и формирующих негативные предпринимательские настроения, развитие процедур бенч-маркинга и новых форм консалтинга (в частности, в сфере обработки и рекомбинации существующего знания, в сфере бирж, новых технологий и интеллектуальной собственности).

Стратегическая задача на настоящем этапе – переломить такие уже отчетливо проявившиеся тренды восстановления экономики, которые не опираются на структурные изменения и модернизацию. Важно *не восстановить докризисные формы экономики, а стимулировать к жизни перспективные формы развития, основанные на инвестиционном и научно-техническом сотрудничестве крупного и малого бизнеса, высокотехнологичных и рентоориентированных форм предпринимательской деятельности.*
