

Тема иностранных инвестиций в очередной раз вошла в перечень «особо модных». Впрочем, с точки зрения здравого смысла все понятно: поток нефтяных денег весьма и весьма сократился, иностранные кредиты и IPO как источник ресурсов для экономики практически полностью нивелировались, а бюджет-то, со всеми социальными расходами, дефицитный! Как резервные фонды закончатся, что делать будем? Вот тут-то и должны помочь иностранные инвестиции, говорят нам наши руководители. Ну, точнее, так они про себя думают. Нам они поют: «Все хорошо, прекрасная маркиза…»

При этом российские экономические власти убеждены в том, что иностранные инвестиции мы получим только в том случае, если сможем обеспечить низкую инфляцию и стабильный (читай – высокий) курс национальной валюты. Собственно, в этом направлении они и работают по мере сил, демонстрируя высокий уровень обобщений в отношении макроэкономической ситуации.

На более низком уровне, ближе к «земле», обсуждаются уже более конкретные меры: визовый режим и обеспечение социально-бытовых условий для иностранных сотрудников, независимость судов и прочие весьма нужные вещи. Решения, которые принимаются по этим вопросам, безусловно, помогут привлечь иностранные инвестиции, но только в том случае, если будет обеспечен еще и промежуточный

уровень стратегирования.

Чтобы понять, что должно быть на этом уровне, необходимо разобраться в том, зачем вообще инвестиции приходят. Ответ на этот вопрос есть, и он общеизвестен. Инвестиции приходят для того, чтобы получить прибыль. В этом смысле понятно ограничение институциональных преобразований: они могут увеличить прибыль (за счет снижения рисков) уж коли она есть, но не могут ее создать, если получать ее негде. В качестве примера можно привести Китай: на первом этапе его развития никакой инфраструктуры еще не было, с демократией там тоже не очень; тем не менее результаты пошли, поскольку колоссальная прибыль, получаемая инвесторами, все это компенсировала.

С точки зрения получения прибыли главный вопрос – где ее получать? Вариантов всего два: на внутреннем рынке или на внешнем. Второй вариант является базовым для таких экспортоориентированных экономик, как Япония, Корея или Китай, и их опыт интересен только в том случае, если мы – хотя бы теоретически – сможем двигаться по их пути. Посмотрим, возможен ли он сегодня для нас. И Япония, и Корея, и Китай выходили на международные рынки в ситуации быстрого роста этих рынков, причем выбирали для себя специфическую нишу дешевого (т. е. с низкой нормой прибыли), но массового товара. Китай, например, сделал ставку на игрушки. А уже затем, за счет реинвестирования полученной прибыли, качество производства, его масштаб и уровень локализации увеличивались и увеличивались.

К сожалению, этот способ для нас категорически невозможен, причем сразу по нескольким причинам. Во-первых, экономического роста сегодня в мире нет, и вряд ли стоит ожидать его в ближайшие годы (так показывает теория кризиса) – и на протяжении этих лет на мировых рынках будет скорее избыток продукции, чем ее недостаток.

Во-вторых, Россия – достаточно малонаселенная страна, с не очень высоким качеством рабочей силы (оно не имеет отношения к уровню образования), но достаточно высокими (по сравнению с китайским или индийским крестьянином) ожиданиями доходов. Это значит, что завалить мир дешевыми товарами у нас никак не получится.

В-третьих, не будем забывать, что и Японии с Тайванем в 1949 году (после победы коммунистов в гражданской войне в Китае и создания КНР), и Южной Корее в 1956 году (после завершения войны с КНДР), и Китаю в начале 70-х годов (в противовес СССР) были открыты рынки США. Политическим решением. Рассчитывать на то, что аналогичные преференции получит сегодня Россия, – как минимум нереально.

Вывод: опыт Китая, Японии и некоторых других стран для России категорически неприемлем. Условия – совершенно другие. А это значит, что выйти на мировые рынки с товарами российского производства с низкой долей добавленной стоимости не получится.

Но, может быть, можно производить товары с высокой долей добавленной стоимости? Можем. Но для того, чтобы они были конкурентоспособны, необходимо, чтобы у нас был более высокий уровень продуктивного разделения труда, чем во всем мире. Это, собственно, главное условие высокой производительности труда (разумеется, с учетом трудовой дисциплины, высокого качества менеджмента и т. д.). Что же это за товары? Во-первых, товары, производство которых опирается на созданную в СССР

технологическую инфраструктуру. В качестве примера можно привести, например, атомную промышленность, космические запуски, производство на заказ ракетной техники и т. д. Но для того, чтобы эту инфраструктуру сохранить и упрочить, нужен достаточно большой объем продаж. На внешних рынках, напомню. А для этого нужны соответствующая инфраструктура и политическая поддержка, которой пока не наблюдается, и о которой мало кто из политиков говорит.

Теоретически есть еще один вариант получения прибыли на внешних рынках: производство продукции с очень высокой долей добавленной стоимости. Т. е. инновации.

Но на этом пути есть масса проблем. Во-первых, инновации обычно окупаются на растущем рынке, исключение – те из них, которые снижают себестоимость уже существующего массового производства. Но на этой «поляне», с учетом долгосрочного кризиса, сейчас будут работать практически все мировые производители, и обогнать их будет трудно. При этом наши конкуренты имеют возможность снижать себестоимость своих инноваций за счет использования уже существующей производственной инфраструктуры.

Во-вторых, внедрение инноваций сопряжено со сложными процедурами патентного сопровождения и юридической защиты от недобросовестной конкуренции. Соответствующей инфраструктуры у нас нет (вот тут – как раз место для институциональных реформ!), и для ее создания потребуются не только большие деньги, но и время, и высокое качество государственно управления. Иначе все наши патентные заявки будут утекать за рубеж, как это сейчас зачастую и происходит.

В-третьих, прибыль от инноваций во многом определяется скоростью внедрения. Здесь шансов у нас почти нет: продажа уже готовой технологии любой ТНК даст авторам быстрые и большие деньги. И если иностранный инвестор в такой ситуации еще сможет что-то получить, то для России особой пользы от этого не будет. Наконец, даже если у нас появится шанс на успех, нам просто могут административными барьерами закрыть наиболее интересные рынки. И бороться с этим будет крайне трудно.

В общем, вариант с инновациями представляется достаточно спорным: вряд ли масштабы инновационной деятельности – даже успешной! – смогут стать локомотивом роста для всей российской экономики, а инвесторы смогут получать прибыль от продажи новых технологий на остроконкурентных и падающих рынках. Даже если иностранные инвесторы придут на этот рынок, то инвестиции будут точечными и относительно небольшими по объемам – как и на любом высокорисковом рынке.

Все это говорит не о том, что у нас вообще нет шансов на привлечение иностранных инвестиций, а лишь о том, что те разговоры, которые ведутся у нас на эту тему, к реальности отношения не имеют. Но о позитивной составляющей по этой теме мы поговорим чуть позже.

Источник: Fintimes.km.ru