
ЭКОНОМИСТ

СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ И ЕГО АДЕКВАТНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Постоянный адрес статьи в интернете

<http://www.niec.ru/Articles/090.htm>

Размещено 04 октября 2017 года

№11

2015



ЭКОНОМИСТ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Издаётся
с марта
1924 года

До июля 1991 года выходил под названием «Плановое хозяйство»

СОДЕРЖАНИЕ

АНАЛИЗ, ВЫВОДЫ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Дасковский В.Б., Киселёв В.Б.** – Состояние экономики и его адекватное измерение.....3
- Сухарев О.** – Экономическая динамика и мотивы развития.....25
- Шерстнев М.** – К оценке природы кризисных процессов в экономике.....39
- Кульнев А., Кульнев И.** – Необходима организация системы планирования.....45

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- Дышаева Л.** – Экономические учебные курсы и их теоретические основания.....49

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

- Липски С.** – О новых подходах к управлению земельными ресурсами.....70
- Александров П.** – Государственные закупки и малое предпринимательство.....75

НОЯБРЬ

№11

2015

Москва

СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ И ЕГО АДЕКВАТНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

страницы 3-24

Вадим Борисович Дасковский,

доктор экономических наук, профессор

Национальный институт экономики (НИЭк)

ResearcherID: C-8801-2015. ORCID ID: 0000-0002-2612-5157

Владимир Борисович Киселёв,

доктор экономических наук, профессор

В отечественной экономике сложилось тяжёлое положение. Это признаёт и государственное руководство. Очевидно, что успех и скорость преодоления трудностей зависят от эффективности мер и мероприятий по выводу народного хозяйства на путь стабильного развития. В послании Федеральному собранию РФ в 2014 г. В.В.Путин указал: «Чтобы безусловно реализовать все наши планы, выполнить все основные социальные обязательства государства, сформулированные ещё в указах Президента в мае 2012 г., необходимо ответить на вопрос, что мы будем делать в экономике, в финансах, в сфере социального развития и, главное, каким будет наш стратегический курс»¹.

Однако оценки причин и природы кризиса остаются разными, что затрудняет выработку правильных решений. В данной статье хотелось бы привлечь внимание к тому, насколько оценки соответствуют реальному состоянию экономики. Как свидетельствуют результаты нашего анализа, адекватному измерению важнейших экономических параметров не придаётся должного значения, вследствие чего за грань допустимого заходят вырождение инвестиционной деятельности, деградация материально-технической базы, деформация экономической среды и потенциала развития.

Причины кризиса и подходы к развитию экономики. Пестроту взглядов на происходящее и выбор направления концентрации усилий характеризуют позиции ряда авторитетных авторов.

Так, акад. А.Г.Аганбегян причину кризиса видит в недостаточной эффективности использования средств государственного бюджета, а ситуацию оценивает как состоявшийся переход от стагнации к стагфляции: «О недостаточной эффективности госбюджета говорят макроэкономические показатели последних лет. В 2013-2014 гг. в российской экономике началась стагнация, хотя в 2010-2012 гг. ей удалось восстановиться после глубокого кризиса, а по многим показателям превзойти докризисный уровень. На наш взгляд, Россия перешла сначала к стагнации, а позже - и к стагфляции исключительно вследствие собственных действий, а не из-за внешнеэкономической ситуации. Негативные тенденции возникли до начала событий на Украине и санкций, в период, когда поддерживались высокие цены на нефть, сохранялся стабильный курс рубля и имелся свободный доступ на мировой финансовый рынок»².

По мнению А.Л.Кудрина и Е.Гурвича, «проблемы, определяющие наблюдаемое торможение российской экономики, носят хронический характер и не могут быть решены простыми мерами, такими как смягчение денежно-кредитной или бюджетной политики. Фундаментальная причина проблем - слабость рыночной среды, обусловленная в первую очередь доминированием государственных и квазигосударственных компаний. Содержанием новой модели роста должно стать создание сильной мотивации к повышению эффективности как для бизнеса, так и для системы государственного управления»³.

Уместно заметить, что признание хронической проблемности экономики со стороны А.Л. Кудрина, бывшего вице-премьера правительства и министра фи-

нансов, а также руководителя Национального банковского совета в ЦБ, больше 10 лет определявшего экономическую политику, едва ли даёт ему основания для того, чтобы дистанцироваться от причин торможения экономики и перекладывать ответственность на других.

Анализируемый интервал указанные соавторы разделяют на «крайне успешный» период 1999-2008 гг., в котором «российская экономика продемонстрировала впечатляющую динамику», и послекризисный - 2009-2013 гг. В послекризисном периоде среднегодовые темпы роста ВВП замедлились с 6,9% до 1%, а инвестиции в основной капитал упали более чем в 10 раз (с 13% в докризисном периоде до 1% - в посткризисном); чистый приток капитала до кризиса сменился устойчивым оттоком.

«Впечатляющая динамика» включает следующее: «Объём ВВП за 2000-2008 гг. вырос на 83%, производительность труда - более чем на 70%, расходы на накопление основного капитала в реальном выражении – в 2 раза... Существенно улучшилось благосостояние граждан: реальная зарплата выросла в 3,4, реальные пенсии - в 2,8 раза. Исключительно успешный (по крайней мере, по формальным показателям) период развития российской экономики, начавшийся после кризиса 1998 г., завершился с наступлением следующего кризиса»⁴.

По признанию упомянутых соавторов, «углубленный анализ показывает, что доходы от экспорта также были одним из источников роста, однако они формировались не за счёт увеличения объёма внешних поставок (как в Китае и других динамично развивающихся странах Юго-Восточной Азии), а благодаря «счастливому случаю» - удорожанию нефти, газа и других сырьевых товаров на мировом рынке»⁵. Суммарная величина нефтегазовых сверхдоходов страны за 2000-2013 гг. составила 2,1 трлн. долл. (в долл. 2013 г.) и в 7,5 раза превышала ВВП 1999 г.

Итогом «углубленного анализа» стал набор положений, сведённых в таблицу, которые вместе с решениями, уже принятыми правительством, позволяют якобы проводить новую экономическую политику.

Как полагают А.Л.Кудрин и Е. Гурвич, до сих пор действовала модель экономического роста, ориентированная на превращение нефтегазовых сверхдоходов во внутренний спрос. Она обеспечила быстрый рост производства, рекордное увеличение зарплаты во всех отраслях и социальных трансфертах, повышение макроэкономической стабильности. Однако повышение эффективности не стало приоритетной задачей. И при падении цен на нефть неэффективность этой модели стала очевидной.

Содержанием новой модели роста должно стать создание сильной мотивации к повышению эффективности и для бизнеса, и для системы государственного управления. Требуется радикально ослабить бремя государственного регулирования и защитить права собственности. Необходимо, дескать, обеспечить жёсткую и равную рыночную ответственность всех компаний за результаты своей деятельности независимо от их принадлежности, отказавшись от «промышленного патернализма».

На наш взгляд, решение вопроса о «новой модели роста» было не только во власти А.Л.Кудрина, но и его обязанностью как вице-премьера правительства. Однако его действия ограничивались наращиванием показной «макроэкономической стабилизации», а не проведением структурной диверсификации экономики, из-за чего и возникли ныне трудности.

Что же касается «впечатляющей динамики», то номинальные показатели выглядят высокими лишь в сравнении с 1998-1999 гг., когда экономика оказалась на дне «ямы». На фоне же дореформенного уровня (1990 г.) картина по итогам 2008 г. выглядит безрадостной. Хуже дореформенных значений были важнейшие показатели: промышленное производство - 82,45% (в том числе производство машин и оборудования - 61%), сельское хозяйство - 85,5, строительство - 90,8, перевозки грузов транспортом - 60, инвестиции в основной капитал - 66,7, реальные доходы населения - 82,1, доля импорта в товарных ресурсах внутреннего рынка - 33,1%⁶.

Завершая обзор «цифрового благополучия» 2000-2008 гг., изображаемого А.Л.Кудриным и Е.Гурвичем, отметим иллюзорный характер «увеличения ВВП в долларовом выражении в этом периоде в 8,5 раза, в среднем на 27% в год» -факт иллюзорности этих цифр убедительно доказан в работе С.С.Губанова⁷.

Итак, в 2000-2008 гг. произошла подмена политики структурной диверсификации и инновационного обновления экономики политикой макроэкономической стабилизации, под которой подразумевалось лишь обеспечение формальной, бумажной сбалансированности бюджета. Валютные средства направлялись не на развитие с целью наращивания доходной базы бюджета, а в многочисленные резервные фонды. Это называлось стерилизацией избыточной денежной массы, а фактически приводило к «омертвлению инвестиций».

В бюджете того периода формально дефицита не было. Однако беда в том, что подавляющая часть доходов имела не трудовое, а монетарное происхождение - благодаря инфляции нефтедоллара и дутым долларовым сверхприбылям от экспорта природных ресурсов.

Казалось бы, надо использовать валютную выручку для ускоренного технологического развития и преодоления зависимости экономики от нефтедоллара. Но денежные власти, мотивируя свои действия борьбой с инфляцией, осуществляли иммобилизацию значительной части валютной выручки, вывозя за рубеж и размещая там в ценные бумаги колоссальные накопления международных резервов ЦБ и Стабилизационного фонда (теперь - Резервного и Благополучия). Это дополнялось уводом огромных частных капиталов, сопоставимых с инвестициями в основной капитал внутри страны.

Уберегло это от инфляции? Как свидетельствует практика, «стабилизационные» меры борьбы с инфляцией не дали ожидаемого эффекта, т.е. были явно неэффективными. Но этого, к сожалению, А.Л.Кудрин не признаёт.

Действительно, только крупномасштабные капитальные вложения в инновационную реконструкцию предприятий народного хозяйства являются - вдобавок к получаемым доходам и социальным выгодам - ещё и действенным фактором, способным привести к снижению инфляции.

Но с позиции денежных властей оправданным выглядит только омертвление средств, не допускающее и мысли о развитии. Вот высказывание по этому поводу СМ.Игнатьева (в ту пору председателя ЦБ): «В 2006 г. продолжал эффективно функционировать механизм Стабилизационного фонда, благодаря которому удалось стерилизовать значительную часть избыточной ликвидности, возникающей в связи с большими валютными поступлениями от экспорта энергоносителей»⁸. Можно много и красиво рассуждать о важности Стабилизационного фонда для устойчивости экономики и заботе о будущем поколении, как это делал А.Л.Кудрин, но в представлении Центробанка создание его просто избавляло экономику от «избыточной ликвидности». Об инновационном обновлении предприятий Минфин и ЦБ РФ не помышляли.

Курс «макроэкономической стабилизации» продолжен и в послекризисные годы. Внешний долг Российской Федерации на начало 2013 г. вырос по сравнению с началом 2012 г. на 17% (темп роста заметно ускорился). Увеличился и внутренний долг, хотя бюджет 2011 г. и 2012 г. исполнен с профицитом. Последовательно наращивались объёмы Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, международные резервы. Только рост инвестиций в основной капитал оставался неудовлетворительным, поскольку совершенно не поддерживался огромным объёмом резервов, имеющимся в наличии.

Налицо парадокс. Капитальные вложения - главный мотор экономического роста и развития (по запоздалому признанию А.Л.Кудрина в 2011 г.). Из-за нехватки топлива этот мотор не работает на полную мощность, хотя инвестиции (топливо) имеются в наличии. На вопрос, что мешает использовать их по назначению и успешно осуществить провозглашённый курс на инновационную модернизацию экономики, существует много ответов.

А.Л.Кудрин в 2010 г. на лекции в Академии народного хозяйства заявил свою версию: «Если мне предлагают потратить нефтяные доходы на модерни-

зацию, я понимаю, что люди просто не знают законов экономики». Другой ответ дает М.Делягин: «Сутью, основным содержанием бюджетной политики государства, насколько можно судить, остаётся исступленное накопление денег в разного рода фондах и «зачачках», позволяющее уйти от необходимости развивать страну под предлогом накопления «запасов на чёрный день». Между тем «ежу понятно», что, если «чёрный день» продлится относительно долго, любые на него запасы будут исчерпаны и превратятся в «гробовые»... Единственный способ защиты от глобальной депрессии, на грани которой безнадежно балансирует мировая экономика, - вовсе не накопление под пропагандистски камуфлирующими ярлыками разного рода «гробовых зачачек», а народнохозяйственное развитие; отказ от развития есть гарантия гибели. Между тем именно отказ от развития является стержнем современной российской государственной политики. И это - отнюдь не признак коллективной глупости, как до сих пор кому-то может казаться, а закономерный итог освобождения правящей бюрократии от всякой ответственности перед кем бы то ни было»⁹.

В.Мау считает, что «ключевой характеристикой социально-экономического и политического развития России в 2014 г. стало совмещение, взаимное наложение нескольких кризисов»¹⁰. Из них пять являются следствием внешних санкций и падения цен на нефть. Без учёта этих «случайных» явлений угнетающими развитие экономики в видении В.Мау являются:

«продолжение глобального структурного кризиса, ведущего к глубоким сдвигам в экономике и политике ведущих стран, к возникновению новых геоэкономических и геополитических балансов, причём в России этот кризис носит запаздывающий характер;

кризис модели экономического роста России 2000-х гг., в основе которой лежало повышение спроса (в том числе потребления), что было обусловлено наличием незадействованных производственных мощностей и длительным ростом цен на продукты российского экспорта; демографический кризис как сокращение численности населения в трудоспособном возрасте»¹¹.

Ключевым, по его мнению, выступает глобальный кризис, определяющий необходимость трансформировать сложившуюся в России модель роста, исчерпавшую себя уже к 2008 г. «Геополитические факторы (включая санкции), при всей их важности, играют вторичную роль, обостряя ситуацию, но одновременно создают дополнительные возможности для антикризисного маневрирования и институционального обновления»¹².

В.Мау отмечает, что если доля заработной платы превышает 50% ВВП, то это служит индикатором приближающегося кризиса. Но такое превышение он неправомерно связывает с использованием «модели спроса», хотя в действительности происходящее объясняется неспособностью правительства реализовать собственные декларации об инновационной модернизации экономики: на устаревших рабочих местах при колоссальном росте стоимости жизни невозможно зарабатывать минимально необходимое вознаграждение за свой труд.

Для выхода на траекторию устойчивого роста В.Мау предлагает ускорить реализацию институциональных перемен «либерального» толка, направленных на создание стимулов для формирования частных сбережений, трансформации их в инвестиции и на этой основе - ускорения экономического роста. В сравнении с альтернативной моделью (в его определении - административно - мобилизационной) «либеральная» - де «сложнее интеллектуально и организационно... не даёт быстрых результатов. Преимущество этого подхода в том, что он обеспечивает более устойчивые результаты и существенно снижает амплитуду политических и экономических колебаний»¹³.

Наконец, спустя 10 лет В.Мау признал вред монетаристских «подушек безопасности» в исполнении А.Л.Кудрина: «Однако опыт 2009-2012 гг. продемонстрировал серьёзный недостаток такого рода сбережений: наличие «подушки безопасности» дестимулирует модернизацию. Кризис - это время, которое подталкивает к ней, однако наличие ресурсов позволяет его смягчить в логике

business as usual. По нашему мнению, в настоящее время требуется переосмыслить саму идеологию использования конъюнктурных сверхдоходов и соответственно «бюджетного правила»... В случае появления дополнительных рентных доходов их следует направлять на формирование бюджета развития, то есть финансировать расходы с конечным временным горизонтом. Такая модель позволит активнее инвестировать в развитие при благоприятной конъюнктуре и не создаст искушения «залить» проблемы деньгами при наступлении кризиса»¹⁴.

В более поздней работе А.Улюкаев и В.Мау подробно рассматривают стимулирующее действие фактора внутреннего потребительского спроса и приходят к выводу о наличии объективных ограничений его использования в среднесрочной перспективе. Это обстоятельство, судя по всему, рассматривается как основание для перехода от «модели спроса» к «модели предложения». Опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производительности труда, вызванный застоем в обновлении производства, квалифицируется ими как мера стимулирования спроса, хотя в большей степени - это способ власти сохранить в стране социальный мир и согласие.

Между тем в период 2000-2015 гг. «модель спроса» в её истинном смысле не использовалась. Напротив, проводимая политика макроэкономической стабилизации основывалась и до сих пор основывается на стерилизации ликвидности. В отношении заработной платы при девальвации рубля реализуются не экономические подходы - и ситуация мало регулируема, а реальный сектор и банковская система, вся хозяйственная сфера функционируют в условиях жесточайшего финансового голода - неудовлетворённого спроса, включая спрос на кредиты и капитальные вложения.

Предлагаемое ныне «повышение с 2018 г. пенсионного возраста с частичным его выравниванием между мужчинами и женщинами», по нашему мнению, неосторожное, квалифицируется как «приоритетная мера социально-экономической стабилизации и развития».

Нельзя не согласиться с мнением названных соавторов, что при сохранении действующей модели даже при восстановлении цен на нефть и отмене (ослаблении) санкций в ближайшие годы экономика России вряд ли сможет вернуться к темпам роста на уровне 3-3,5% в год¹⁵.

В нынешних условиях очевидно, что *поддержание совокупного спроса для развития экономики по экспортно-сырьевой модели неосуществимо.*

«Что касается «экономики предложения», то она предполагает ликвидацию государственной поддержки совокупного спроса и максимальное дерегулирование, преподносимое под видом дебюрократизации и очередной «либерализации». По сути «экономикой предложения» прикрывается призыв к откату назад, к хаосу и беспределу 1990-х гг.

... России нужна экономическая система, которая позволяет иметь свою технику, свою авиацию, перевозить население своими самолетами, а не чужими, своими высокоскоростными поездами, использовать свои телеприемники, свои цифровые гаджеты, свои платежно-расчетные системы, свою фундаментальную и прикладную науку, иметь свои высокие технологии, свои автоматизированные рабочие места. Вся стратегия «иметь свое» в области командных высот экономики как раз и обеспечивается на основе новой индустриализации. Отсюда и вытекает принципиальный вывод, что нашей стране нужна сейчас экономическая система, рассчитанная на плановое проведение новой индустриализации всего отечественного хозяйства», - считает С.С.Губанов¹⁶.

Удивительным образом за четверть века рыночных отношений наши предприниматели не сумели справиться не только со всем довольно сложным ассортиментом в перечислении С.С.Губанова, но и простейшей задачей - обеспечением внутреннего рынка своим картофелем. Нет сомнений, что по классификации В.Мау «стратегия иметь своё» на базе планового проведения новой индустриализации всего отечественного хозяйства относится к административно - мобилизационной, малоэффективной. Однако представить себе, что наш

бизнес, основным промыслом которого (помимо торговли природными ресурсами) является купля всего за рубежом и продажа в России, что оставляет население без работы, обеспечит страну своими самолетами, компьютерами и другим, невозможно, по крайней мере, в обозримой перспективе.

Любопытно, но в формуляр А.Улюкаева и В.Мау не укладывается и рациональное определение стратегического выбора С.Ю.Глазьевым: «В сложившейся ситуации существуют две возможные стратегии экономической политики, определяющие альтернативные траектории будущего развития страны.

Первая реализовывалась до сих пор по принципам «Вашингтонского консенсуса», применяемым в целях подготовки развивающихся стран для свободного движения международного капитала. Вторая исходит из национальных интересов и основывается на создании максимально благоприятных условий для восстановления и развития отечественного научно-производственного потенциала и подъёма народного благосостояния.

Этим двум стратегиям соответствуют и два сценария будущего развития страны. Первый состоит в продолжении сложившихся тенденций деградации научно-производственного и интеллектуального потенциалов страны и её окончательного превращения в сырьевую периферию мирового рынка с дезинтегрированной и контролируемой извне экономикой, деморализованным населением и распавшимся на антагонистические группы обществом. Второй предлагает быстрое восстановление имеющегося научно-производственного потенциала и его дальнейшее развитие на основе активизации конкурентных преимуществ российской экономики и её модернизации путём широкого внедрения современных технологий, сочетая быстрый рост производства, инвестиций, оплаты труда и качества жизни населения»¹⁷.

Это мнение С.Ю.Глазьева, обоснованное ещё в 2007 г., сближает первую, неоиндустриальную, и вторую, национально ориентированную, формулировки эффективной стратегии - свободой от теоретических штампов, учётом национальных особенностей и интересов, а также целью - быстрое восстановление и дальнейшее развитие научно-производственного потенциала.

На наш взгляд, схожее видение стратегической перспективы развития отражено в майском (2012 г.) Указе Президента РФ. Все положения Указа объединены идеей: главной задачей социально-экономической политики является достижение значимых результатов, а не создание благоприятных условий для модернизации в расчёте на то, что действие рыночных механизмов автоматически обеспечит успех; создание таких условий является сопутствующим, инструментальным средством, но не критерием политики. Уровень показателей развития экономики и сроки их достижения (первый раздел Указа) определены из условия выживания государства. По различным причинам их исполнение (достижение) может потребовать больше времени, но как ориентиры они объективны и справедливы.

В рамках «либеральной» концепции разработать и осуществить программу выхода из нынешнего кризисного положения, учитывая жесткие ограничения по фактору времени, невозможно в принципе. Необходимость преодоления падения экономики и быстрого, интенсивного подъёма не оставляет выбора - государство обязано взять инициативу в свои руки.

Резко обострившаяся политическая и экономическая ситуация требует, как на том настаивает глава государства, скорейшей разработки стратегии, модели и экономической политики развития. С одной стороны, это требует консолидации позиций и усилий экономистов всех направлений, с другой - необходим уточнённый диагноз состояния экономики, т.е. объекта возрождения.

Несоответствие оценок инвестиционной и хозяйственной деятельности реальному положению. Макроэкономические показатели инвестиционной деятельности. При оценке результатов инвестиционной деятельности и последующем формировании экономической политики оперируют показателями, на основе которых результаты выглядят и расцениваются в верхах оптимистично (табл. 1)¹⁸. Особенно обнадеживает рост показателей ВВП и инвестиций в

основной капитал на душу населения, а также обновления основных фондов. Однако всё это благополучие не отражает истинного положения дел.

В целом данные статистики характеризуют сферу инвестиционной деятельности удовлетворительно, несмотря на явные признаки её вырождения, зафиксированные самим Росстатом¹⁹. Представляет интерес, насколько общепринятые показатели, а также формы учёта и отчётности инвестиционной деятельности соответствуют своему назначению - сигнализировать о нарушениях и фиксировать сбои по соответствующим направлениям.

Степень износа основных фондов. Установившийся с 2000 г. рост инвестиций, превышавший к предыдущему году 10%, а в отдельные годы достигавший 16,7 (2006 г.) и даже 22,7% (2007 г.), оценивался правительством как гарантия скорых перемен к лучшему и как важное звено достигнутой макроэкономической стабилизации. Официальная статистика поддержала оптимистичный настрой, и степень износа основных фондов организаций с 2005 г. стабилизировалась - они перестали «стареть».

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели инвестиционной деятельности

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Валовой внутренний продукт, млрд. руб.	7305,6	21609,8	46308,5	55799,6	62599,1	66755
на душу населения, тыс. руб.	49,8	150,6	324,2	390,3	437,1	465,2
в % к предыдущему году (в постоянных ценах)	110,0	106,4	104,5	104,3	103,4	101,3
Валовое накопление, млрд. руб.	1365,7	4338,7	10472,7	14207,8	16264,5	17153,7
в % к предыдущему году (в постоянных ценах)	175,2	109,5	128,5	122,6	106,6	100,3
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	1165,2	3611,1	9152,1	11035,7	12568,8	13256
на душу населения, тыс. руб.	7,9	25,2	64,1	77,2	87,8	92,2
в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	117,4	110,2	106,3	110,8	106,6	99,8
в % ВВП	15,9	16,7	19,8	19,8	20,1	19,9
Финансовые вложения организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, млрд. руб.	1245,0	9209,2	41274,8	66634,0	67724,8	72888,5
удельный вес долгосрочных финансовых вложений в общем объеме, %	22,8	20,1	11,9	10,8	10,4	13
Степень износа основных фондов (на конец года), %	39,3	45,2	47,1	47,9	47,7	47,7
Ввод в действие основных фондов, млрд. руб.	843,4	2943,7	6275,9	8813,3	10334,8	11160
в % к предыдущему году (в постоянных ценах)	125,1	111,0	93,4	129,0	88,2	102,1
Коэффициент обновления основных фондов (в постоянных ценах), %	1,8	3,0	3,7	4,6	3,9	4,7
Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», млрд. руб.	503,8	1754,4	4454,1	5140,3	5711,8	6019,5
в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	113,5	113,2	105,0	105,1	102,4	100,1

Такое положение противоречит полученным нами по итогам моделирования процесса функционирования среднестатистического предприятия выводам о параличе процесса воспроизводства основных фондов в период 1992-2007 гг. и, как следствие этого, нарастании в отраслях реального производства всё больших количеств физически и морально изношенного оборудования и сооружений²⁰. Причина нестыковки наших выводов и официальных данных по

показателю «степень износа основных фондов» кроется в несоответствии экономического содержания официального показателя определяемому явлению.

Показатель степени износа основных фондов представляет собой отношение накопленного к определённой дате износа основных фондов, под которым подразумевают разницу их полной учётной и остаточной балансовой стоимости, отнесённую к полной учётной стоимости основных фондов. Нетрудно заметить, что переоценка какого-либо вида основного средства, остаточная стоимость которого ввиду исчерпания срока полезного использования приближается к нулю, может увеличивать числитель формулы. Такая процедура, носящая «бумажный» характер, позволяет, опять же на бумаге, восстановить амортизационную базу и увеличить амортизационные отчисления, но не способна уменьшить возраст и улучшить технико-экономические свойства основных средств. Переоценка основных средств по инициативе предприятий разрешена и применяется не только для пополнения амортизационных отчислений, но и для повышения залоговой стоимости имущества при оформлении банковского кредита.

Другим направлением повышения стоимости основных фондов является капитальный ремонт с попутной модернизацией, затраты на который считают инвестициями. В этом случае действительно достигается восстановление надёжности эксплуатации технологического оборудования, приближение его технико-экономических характеристик к паспортным (исходным), а иногда и превышение их.

В свете изложенного очевидно, что показатель степени износа основных фондов характеризует стоимостную (не физическую) сохранность амортизационной базы, но ни в коей мере не степень их физического и морального износа, определяющего соответствие материально-технической базы требованиям научно-технического прогресса и интересам общества.

В России показатель степени износа основных фондов в последнем десятилетии является не столько результатом обновления основных фондов путём ввода в эксплуатацию новых производств и технического перевооружения действующих, сколько результатом деятельности многочисленных фирм по переоценке имущества предприятий и организаций, которым это необходимо для полновесного залога при получении банковского кредита, увеличения амортизационных отчислений, решения других задач. Это «бумажный» показатель. Несмотря на свое название «степень износа основных фондов», он в отличие от возраста оборудования не имеет прямой связи с физическим состоянием и технико-экономическими возможностями техники и технологии.

Уже давно известно, что с возрастом технико-экономические показатели оборудования под влиянием физического износа снижаются. Система планово-предупредительных ремонтов содействует минимизации потерь, но не способна их исключить. Интенсификация в XX в. научно-технического прогресса, сопровождающаяся ускорением появления новой техники и технологий, делающих невыгодным эксплуатацию действующей, ещё неизношенной техники, в дополнение к понятию физического износа привела к рождению нового понятия - морального износа. Если в XIX в. сроки полезного использования основных средств определялись в преимущественной ориентации на физический износ, то со второй половины XX в. едва ли не решающей стала ориентация на моральный износ, существенно сокращающий время, за которое техника должна быть амортизирована, иногда не достигнув полного физического износа.

В настоящее время во всем мире принято оценивать время полезного использования технологического оборудования сроками не более 8-10 лет. Таким образом, реальную информацию о степени физического и морального износа основных средств, особенно их активной части, черпают путём сравнения фактических и нормативных сроков их использования.

До 2005 г. в «Российском статистическом ежегоднике» публиковалась информативная классификация возрастной структуры производственного оборудования в промышленности (табл. 2)²¹.

Таблица 2

**Возрастная структура производственного оборудования
в промышленности, 1970-2004 гг.**

(в%)

	1970	1980	1990	1993	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Все оборудование (на конец года)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
из него в возрасте (лет):											
до 5	40,8	35,5	29,4	19,0	10,9	4,1	4,7	5,7	6,7	7,8	8,6
6-10	30,3	28,7	28,3	29,5	29,5	15,2	10,6	7,6	5,8	4,9	5,1
11-15 *	14,0	15,6	16,5	19,5	21,7	25,7	25,5	23,2	20,0	16,4	12,3
16-20 *	6,9	9,5	10,8	12,8	14,9	20,1	21,0	21,9	22,6	22,7	22,5
более 20 *	8,3	10,7	15,0	19,2	23,0	34,8	38,2	41,6	44,9	48,2	51,5
Средний возраст, лет	8,42	9,47	10,80	12,69	14,13	17,9	18,7	19,4	21,1	20,7	21,2

* Оборудование, эксплуатирующееся с превышением сроков его полезного использования

Однако под предлогом перехода с 2005 г. к новой классификации видов экономической деятельности, означавшей, в частности, исчезновение группировки отраслей, именованных промышленностью, а по сути - ввиду несовместимости данных этой таблицы с понятием макроэкономической стабилизации, миф о которой уже тогда экономический блок правительства начал прорисовывать и внедрять в общественное сознание, данные о возрастной структуре промышленного оборудования с 2005 г. исчезли из «Российского статистического ежегодника».

Вместо развернутых данных этой таблицы, имеющей началом сравнения динамики возрастной структуры промышленного оборудования 1970 г., в статистических сборниках «Инвестиции в России» с 2007 г. появились сведения о среднем возрасте машин и оборудования²². Однако динамика среднего возраста машин и оборудования в возможном интервале сравнения по двум рассматриваемым источникам оказывается несовместимой (табл. 3).

Таблица 3

Возрастная структура производственного оборудования в промышленности, 2000-2012 гг.

(в %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2010	2012
«Российский статистический ежегодник», лет	18,7	19,4	21,1	20,7	21,2	-	-	-	-	-	-
«Инвестиции в России», лет	15,7	-	-	20,7	20	19,3	14,4	13,1	13,7	13,5	13,3

Возрастной ряд, приведённый в сборниках «Инвестиции в России», представляется нам «рукотворным». Он совпадает со сложившимся за несколько десятилетий рядом возраста оборудования, приводимом в «Российском статистическом ежегоднике», только по данным среднего возраста оборудования в 2003 г. (20,7 года). В 2000 г. (15,7 года) - начале «нового летоисчисления» по сборнику «Инвестиции в России» - в сравнении с «Российским статистическим ежегодником» оборудование «омоложено» задним числом на 3 года. В такой ситуации непонятны причины интенсивного старения оборудования в 2000-2003 гг.: как может увеличиться средний возраст за три года на пять лет?

Наконец простейшие математические операции свидетельствуют о том, что при коэффициенте выбытия основных фондов в экономике на уровне 1 % средний возраст оборудования в 2003-2012 гг. должен идти по нарастающей, а не убывающей траектории. Омоложение среднего возраста промышленного оборудования в этих условиях невозможно в принципе, а фиксируемое снижение возраста за пять лет (с 2003 по 2008 г.) на 7 лет сравнимо с расхожим анекдотом,

котором представитель Госкомстата СССР из стограммового апельсина выжимал 110 г сока.

Интервал прерванного статистического наблюдения возрастного состава оборудования, охватывающий огромный (в воспроизводственной оценке) промежуток времени - 35 лет, свидетельствует о катастрофическом устаревании материально-технической базы и деградации основных фондов с начала рыночного периода. Если в 1970 г. доля эффективного в эксплуатации оборудования (до 11 лет) была 71%, в 1990 г. - 58, то в настоящее время - меньше 15% (см. табл. 2). Эти факты общеизвестны, но им, на наш взгляд, не придаётся должного значения. Ограничение срока полезного использования оборудования 8-10 годами вызвано нарастанием затрат по его техническому обслуживанию (снижение рентабельности), ухудшением качества продукции (снижение конкурентоспособности продукции и спроса на неё), а также появлением за это время новой техники или технологии, технико-экономические характеристики которой делают невыгодным продолжение эксплуатации вполне пригодной по физическим кондициям старой техники (моральный износ).

Доказанная нами для условий экспортно - сырьевой модели невозможность накоплений предприятиями инвестиций на замену изношенной активной части основных производственных фондов и определяет ныне необходимость эксплуатировать сверхнормативно изношенное оборудование.

Истинные причины и масштаб деградации материально-технической базы народного хозяйства, а также предстоящие колоссальные затраты и усилия по её восстановлению становятся ясными при ретроспективном анализе проблемы, которую наиболее полно и объективно характеризуют коэффициенты воспроизводства основных фондов (табл. 4)²³.

Таблица 4

Коэффициенты воспроизводства основных фондов

1970	1980	1990	1992	1993	1995	1997	1998	1999	2000	2002	2004	2006	2007	2008	2009	2011	2013
Коэффициенты обновления, %																	
10,2	8,2	5,8	3,2	2,1	1,6	1,1	1,1	1,2	1,4	1,7	2,0	3,3	4	4,4	4,1	3,9	4,7
Коэффициенты выбытия, %																	
1,7	1,5	1,8	1,1	1,4	1,5	1,2	1,1	0,9	1	1,1	1,1	1	1	1	1	0,8	0,7

Этапы развития материально-технической базы экономики. Первый этап (1970-1991 гг.) характеризуется неосуществлённым стремлением государства поддерживать оптимальные пропорции воспроизводственного процесса. Усилия концентрировались на совершенствовании воспроизводственной структуры инвестиций (снижение удельного веса нового строительства и расширение в пользу реконструкции и технического перевооружения). Это не удавалось.

Проблема изношенности основных производственных фондов (ОПФ) решалась плохо (низкие коэффициенты выбытия). Назревший вывод оборудования из эксплуатации сдерживался отвлечением огромных средств на новое строительство. В результате в народном хозяйстве к 1992 г. эксплуатировалось около трети физически и морально устаревшего оборудования (см. табл. 2).

Ещё на XXVII съезде КПСС (1986 г.), т.е. на 5 лет раньше начала рыночного этапа развития (1992 г.), было обнародовано катастрофическое отставание экономики СССР по темпам НТП от развитых капиталистических стран и признан моральный износ действующих в народном хозяйстве техники и технологий, следствием чего являлись многократно более низкая производительность труда, высокая энергоёмкость и металлоёмкость национального дохода. Ещё тогда речь шла о неудовлетворительном состоянии процесса воспроизводства ОПФ и его показателей (необходимости, в частности, увеличения коэффициента выбытия ОПФ до 5-6%), неразвитости, неконкурентоспособности отечественного машиностроения.

Стратегия коренной реконструкции народного хозяйства образца 1986 г. базировалась на необходимости решения актуальных задач того времени, но нерешённых и по сей день. Например, упор на применение энергосберегающих технологий, более глубокую переработку нефти, повышение технического уровня и надёжности нефтяного оборудования, осуществление массовой замены устаревших агрегатов на тепловых станциях. Митинговые страсти «перестройки» и последовавшие события рыночных преобразований в конечном итоге привели нас к тому, что есть.

Второй этап (1992-1999 гг.) характеризует полный хаос процесса воспроизводства основных фондов на всех уровнях экономики, вызванный непродуманной политикой рыночного реформирования, политической нестабильностью. В конечном итоге в 1998 г. разразился финансовый кризис. Показатели воспроизводства основных фондов достигли катастрофически низкого уровня.

Третий этап (2000-2008 гг.) характеризуется преодолением тяжёлого финансового кризиса, неуклонной стабилизацией политической и экономической жизни. С 2002 г. сложился экономический рост экспортно - сырьевого типа. Однако усилия государства до 2004 г. вынужденно концентрировались на поддержании социальной сферы и расчётах по внешним долгам. С 2000 г. показатели воспроизводственного процесса улучшались, но не достигли даже очень низкого дореформенного уровня 1990-1991 гг.

Четвёртый этап (2009-2013 гг.) истории процесса воспроизводства определяется мировым финансовым кризисом и последствиями его преодоления. Если обновление основных фондов при действующей неверной методике его измерения (доказательства этого утверждения последуют далее) удалось удержать на «различимом» уровне, то коэффициенты выбытия обратились в экономически незначущую величину. В свете изложенного попытки Росстата представить картину полного разрушения материально-технической базы как процесс её стабилизации крайне вредны. Подмена значащих показателей «бухгалтерскими» затрудняет реальную оценку положения и принятие эффективных решений на всех хозяйственных уровнях.

Масштаб деградации амортизационной базы. Процессу уменьшения амортизационной базы, вызванному беспрецедентным физическим износом основных средств, противостоит проводившаяся в 1992-1996 гг. в государственном масштабе переоценка основных фондов, увеличившая их стоимость в 6974 раза²⁴. Перманентные инициативные переоценки основных фондов предприятий проводятся с упомянутого периода по сей день. Учётная (бухгалтерская) степень износа основных фондов в экономике на конец 2008 г. составила 45,3% (в 2013 г. - 47,7%). Таким образом, более половины амортизационной базы при физически сильно изношенных основных производственных фондах удаётся сохранять с помощью сугубо учётных процедур.

В пореформенной экономике сложилась аномальная обстановка, характерная тем, что обновление основных средств осуществляется преимущественно не физической заменой, а переоценкой их стоимости или её наращиванием в процессе модернизации (ремонта). В экономическом блоке правительства, к сожалению, существующее положение тревоги не вызывает.

Капитальная стоимость единицы производственной мощности в России в десятки раз ниже, чем в промышленно развитых странах, что означает не просто моральное устаревание, а принадлежность к прошедшему технологическому укладу с его примитивными и более дешёвыми техникой и технологией. Воспроизводственный потенциал нашей экономики лишён полноценной подпитки амортизацией не только в связи с переизносом основных фондов, но и малой стоимостью, присущей давнему времени их создания. Амортизация как источник инвестиций не усиливает своего участия в воспроизводстве основных средств, как происходит в развитых странах, а напротив - снижает.

Инфляция в течение 25 лет исключает возможность накопления свободных средств предприятий на обновление основных средств, парализовав процесс простого воспроизводства основных фондов. В результате конкурентоспособность

продукции неуклонно снижается даже на внутреннем рынке, требуя все больше мер защиты от импорта.

Кардинальным выходом из создавшегося положения является последовательное проведение в жизнь провозглашённого курса на высокотехнологичную модернизацию экономики, на что, однако, упорно не хватает решимости и средств. Альтернативой ему является кажущийся многим беззатратным и спокойным путь новой всеобщей переоценки основных фондов с целью реанимации амортизационной базы и создания полноценных потоков амортизации в хозяйственной деятельности предприятий.

Рассмотрим экономические последствия «искусственного омоложения» реально деградировавшей амортизационной базы, для чего, прежде всего, уясним, какими могли бы быть амортизационные отчисления (основа инвестиционного потенциала) при неисчерпанной (физически полноценной) амортизационной базе (табл. 5)²⁵.

Таблица 5

**Определение амортизационных отчислений
при сохранной амортизационной базе в экономике**

	Основные производственные фонды (на начало года)					Итого
	здания	соору- жения	машины и оборудование	транспортные средства	прочие	
2007 г.						
Видовая структура ОПФ, %	26,8	46,1	20,7	4,4	2,0	100
Учетная стоимость ОПФ, млрд. руб.	14532	25010	11238	2387	1085	54252
Срок полезного использования, лет	30	15	10	10	8	-
Норма амортизации, %	3,33	7	10	10	12,5	-
Амортизационные отчисления при сохранной базе, млрд. руб.	484	1751	1124	239	136	3734
2013 г.						
Видовая структура ОПФ, %	14,5	50,4	27,4	5,8	1,9	100
Учетная стоимость ОПФ, млрд. руб.	19361	67295	36585	7744	2537	133522
Срок полезного использования, лет	30	15	10	10	8	-
Норма амортизации, %	3,33	7	10	10	12,5	-
Амортизационные отчисления при сохранной базе, млрд. руб.	645	4486	774	774	317	9881

Для удобства рассмотрения данные по потенциалу, фактическому учёту амортизации в себестоимости и направлению её в инвестиции основного капитала сгруппированы в табл. 6.

Состояние отечественной амортизационной базы настолько критично, что фактические амортизационные отчисления составляют менее 40% потенциала, причём уменьшаются во времени. Не включенная в себестоимость амортизация (61,5 и 62,2%) показывает потери финансирования инвестиций в основной капитал и степень деградации амортизационной базы. Если бы амортизационная база была сохранной, то инвестиции в основной капитал 2013 г. в сумме 4548,5 млрд. руб., профинансированные за счёт собственных средств предприятий, включая прибыль, могли бы быть сформированы использованием лишь половины объёма амортизационных отчислений ($9881 \times 0,5$).

Малость основного капитала и истощение ключевого источника его финансирования очевидны.

Таблица 6

**Потенциал, использование и направления
амортизации в экономике**

(млрд. руб.)

	Амортизационные отчисления при неисчерпанной базе	Амортизация, включенная в себестоимость	Амортизация, не включенная в себестоимость	Из начисленной амортизации включено в состав инвестиций в основной капитал
2007 г.	3734	1437	2297	920
	100%	38,5%	61,5%	64%
2013 г.	9881	3739	6142	-
	100%	37,8%	62,2%	-

Источник: Финансы России-2008. С. 132, 330; Финансы России-2014. С. 96.

Как видим, 61,5% нормативного потенциала амортизации ввиду износа базы не использовался в 2007 г., но инвестировано в основной капитал только 64% включённой в себестоимость амортизации (920 / 1437).

По приведённым в табл. 6 данным возникают два вопроса, из-за неудобства которых разделение собственных средств (на прибыль и амортизацию) на финансирование основного капитала Росстатом во всех его сборниках ныне исключено: почему предприятия включили в себестоимость продукции (услуг) лишь 1437 млрд. руб. амортизационных отчислений, а не 3734 млрд. руб., возможность чего достигалась доступной предприятиям переоценкой основных средств, что, кстати, централизованно в масштабе народного хозяйства предлагается вновь сделать рядом авторов? Отчего предприятия 64% включённой в себестоимость амортизации направили не на уменьшение долга банкам за оборотные средства и процентов по ним или в финансовые активы, а в основной капитал?

Условия ведения хозяйственной деятельности на предприятиях настолько деформированы, что использование амортизации на развитие, т.е. по прямому назначению, представляется маловероятным. Здесь возникает догадка, что речь идёт о средствах на капитальный ремонт, т.е. о направлении финансирования, ещё более неотложном, чем уменьшение заёмной части оборотных активов или совершенствование производства. Поиск ответов на оба вопроса начнём по их очередности.

Гибрид «прибыле - амортизации». Переоценка основных фондов предприятий, увеличивая поступление амортизации, не затрагивает их физическое строение и состояние. Количество, качество, цена и объём производимой продукции остаются прежними. Поскольку переоценка не меняет уровня расхода ресурсов на предприятии, себестоимость увеличивается на прирост амортизации, а прибыль при прежних ценах соответственно уменьшается. Рентабельность продаж снижается, а инвестиционный потенциал (cash flow) остаётся прежним. При переоценке ОПФ и сохранении прежних цен всё сводится к перераспределению в объёме продукции амортизации и прибыли, приводящему, однако, к большому снижению рентабельности продаж.

Конечно же, при переоценке основных средств увеличение затрат, вызванное ростом амортизации, предприятия стремятся компенсировать увеличением цен, чтобы сохранить прежнюю прибыль. Последствием является рост цен, или инфляция. Чтобы добиться размещения в прежнем объёме реализованной продукции и действовавших плановых нормативов прибыли и амортизации, необходима нормализация простого воспроизводства основных средств, позволяющего вернуть (уменьшить) расход ресурсов по нормам. По данным 2007 г., как показали наши расчёты, при сохранении прежних цен данное условие обеспечивается снижением расхода производственных ресурсов на предприятиях на 9%. Только в этом случае восстановленная величина рентабельности 13,1%

станет выражать реальную эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятий, а инвестиционный потенциал реально увеличится на 46%²⁶.

В 2007 г. сальдированный финансовый результат (СФР) в государственной отчетности показан в сумме 6041 млрд. руб., при этом амортизация в себестоимость продукции и услуг включена в сумме 1437 млрд. руб. Если бы при прежнем объеме продукции (т.е. при прежних ценах) в себестоимость была включена вся нормативная амортизация 3734 млрд. руб. и прирост её в себестоимости составил 2297 млрд. руб. (см.табл. 6), СФР соответственно уменьшился.

Структура отчётного и фактического показателя «прибыле - амортизации» такова (млрд. руб.): *отчётная* - 6041 (СФР); *фактическая* — 6041 [«прибыле - амортизация» = 3744 (СФР) + 2297 (неначисленная амортизация)].

Отчётный СФР в действительности включает в себя 62% прибыли и 38% виртуальной прибыли - неначисленной амортизации. При этом принимается во внимание, что все предприятия заинтересованы в максимально возможном включении амортизации в себестоимость, уменьшающем размер прибыли и налоговых отчислений от неё.

Запредельный физический износ основных фондов привёл к появлению нового феномена - гибридного показателя «прибыле - амортизации», трактуемого в отчетности как прибыль, хотя он представляет собой сумму реальной прибыли и часть неначисленной (не включенной в себестоимость) амортизации.

С другой стороны, учётные затраты производства облегчаются за счёт включения в них только части нормативной амортизации. Регистрируемая официальной отчетностью рентабельность проданных товаров, таким образом, рассчитывается по повышенной прибыли и заниженным затратам. На всех уровнях производства, включая предприятия, для определения истинного значения рентабельности продукции следует применять зависимость:

$$P_{\phi} = \frac{П - \Delta a}{C + \Delta a}, (1)$$

где П и С - фактические (отчётные) значения годовой прибыли и себестоимости продукции;

Δa - не включённая в себестоимость амортизация.

Использование данных табл.6 и формулы (1) позволило установить картину движения амортизации и искажения измерений рентабельности хозяйственной деятельности в 2007 г. и 2013 г. (табл. 7).

Таблица 7

Данные об использовании амортизации и фактической рентабельности проданных товаров

	Отчетный СФР (прибыле- амортизация), млрд. руб.	Не включенная в себестоимость амортизация		Фактический сальдированный результат, млрд. руб.	Рентабельность, %		
		млрд. руб.	доля в нормативе, %		отчетная	фактичес кая	отчетная к фактической, %
2007 г.	6041	2297	61,5	3744	13,1	7,7	170
2013 г.	6853,7	6142	62,2	711,7	7	0,68	1029

Оперирование отчётной прибылью искажает показания всего инструментария оценки эффективности, поскольку значительно завышает измерения.

В 2013 г. рентабельность проданных товаров в экономике без учёта

«облегчения» затрат за счёт не включенной в себестоимость амортизации составляла 7%. На самом деле с учётом беспрецедентного уменьшения амортизационной базы и роста расхода ресурсов в производстве рентабельность была не выше 0,68%. При таком порядке цифр макроэкономическая ситуация в стране не может расцениваться как удовлетворительная.

Ответ на первый из сформулированных вопросов заключается в том, что рентабельность многих предприятий настолько низка, что увеличение амортизационных отчислений, достигаемое переоценкой основных фондов, и включение их в себестоимость делает предприятия убыточными. Размер цены, диктуемый рынком, ограничивает рост себестоимости и дальнейшие переоценки. Полноценное воссоздание амортизационной базы достигается инновационной заменой её материальной основы, что позволило бы существенно сократить расход ресурсов и тем самым увеличить зазор между размерами цены и затрат, в который уместились бы плановые нормативы амортизации и прибыли.

Изложенное свидетельствует о том, что прибыль и сальдированный финансовый результат, фиксируемые государственной отчётностью, являются таковыми больше по названию. По экономическому же содержанию в сегодняшней действительности показатель, именуемый прибылью, представляет собой сумму частей прибыли и амортизации, и его в соответствии с фактическим наполнением корректно именовать «прибыле - амортизация». Появление этого гибридного показателя является новым феноменом в хозяйственной практике. Не представляя собой реальную величину прибыли, он на её правах фигурирует во всех показателях измерения эффективности хозяйственной деятельности (рентабельности продаж, выручки, активов и др.) и, завышая ее, грубо искажает фактическое положение дел, препятствует принятию правильных управленческих решений на всех уровнях общественного производства.

«Инвестиции» в основной капитал. Ответ на второй из вначале сформулированных вопросов, почему 64% включенной в себестоимость амортизации направлено не на пополнение оборотных средств или на уменьшение долга банкам и процентов по ним, а в основной капитал, уже был дан в одной из наших работ²⁷. В ней подробно рассмотрены признаки и общая картина деградации инвестиционной деятельности. Показано, что в основе этого процесса находится сильнейший инвестиционный голод, который в явном виде не просматривается ввиду смещения растущих затрат предприятий на ремонт чрезмерно изношенного оборудования и сооружений с инвестициями в основной капитал. Пояснения и уточнения сводятся к следующему.

Условием отнесения затрат к инвестициям является их направленность, в числе прочих форм и целей, на модернизацию, на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, увеличивающих первоначальную стоимость объектов. Если учесть, что удлинение срока использования основных средств, чему, собственно, и служит капитальный ремонт, в нынешней практике учёта и налогообложения трактуется как признак модернизации, то становится очевидно, что отождествление текущих затрат на капитальный ремонт с инвестициями вполне обычно.

Выполненный анализ объясняет существенное превышение величин коэффициентов обновления основных фондов над коэффициентами выбытия. Смещение затрат на капитальный ремонт с инвестициями увеличивает стоимость основных фондов, а с ней и коэффициенты обновления, но не приводит к выбытию устаревших основных фондов. Рост коэффициента обновления фактически отражает масштабы капитального ремонта и может с долей некоего удовлетворения восприниматься только в отношении зданий и сооружений, выведенных из аварийного состояния. В отношении же активной части основных фондов капитальный ремонт, возвращая ей работоспособность, исключает преодоление морального износа и повышение эффективности производства.

При такой извращённой форме инвестиционной деятельности коэффициент обновления основных фондов фактически обозначает не интенсивность их обновления, а интенсивность «лечения». Замены основных средств не происходит.

Именно поэтому коэффициент выбытия стабилизировался на катастрофически низком уровне - 1% и ниже. Инвестиции в основной капитал используются преимущественно на продление срока службы основных средств, а не их инновационную замену.

В постсоветской экономике процесс воспроизводства основных фондов трансформировался в процесс поддержания их работоспособности с помощью ремонта и усиленной модернизации. Это приводит к консервации устаревших технологий и не может способствовать производству конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, а в долгосрочной перспективе ведёт к полной индустриально-технологической деградации.

Таким образом, следует отметить еще один феномен пореформенной экономики - отождествление текущих затрат на капитальный ремонт с инвестициями (единовременными затратами) в основной капитал, а самого капитального ремонта (формы основной деятельности) - с инвестиционной деятельностью.

Ревностные почитатели «классики» рынка могут возразить, что именно так в доверии к предпринимателям и для упрощения учёта и отчётности принято в промышленно развитых странах и это не является тормозом в развитии. Но рассматриваемые ситуации совершенно несопоставимы. В промышленно развитых странах (США, Япония, Канада, Германия и др.) полная замена техники и технологий под давлением международной конкуренции происходит раз в 6-8 лет. Осуществлению воспроизводственного цикла способствуют наличие собственного инвестиционного потенциала предприятий и доступность дешёвого долгосрочного банковского кредита. В российской экономике отсутствуют и конкурентоспособность, и собственный инвестиционный потенциал предприятий, и доступный банковский кредит.

Грубая ошибка принятия Росстатом «рыночной» квалификации инвестиций заключается в фактической подмене инновационного воспроизводства основного капитала его ремонтом, маскировке этого процесса, вследствие чего искажаются реальные данные для принятия управленческих решений, особенно на высшем уровне. Результатом является полное вырождение инвестиционной деятельности, которая даже с учётом объёмов капитальных ремонтов никак не достигает масштаба «умиравшей» советской экономики.

Уже в 1992 г. (первом году рыночных реформ) инвестиции в основной капитал в сопоставимых ценах уменьшились до 51,3% объёма 1990 г., затем ежегодно снижались, достигнув дна в дефолтном 1998 г. (21,1%). После 1999 г. начался ежегодный рост, достигший в 2008 г. отметки 65,8% и прерванный мировым кризисом. В 2012 г. показатель 2008 г. по инвестированию в основной капитал был превзойден (табл. 8)²⁸.

Таблица 8

Динамика инвестирования в основной капитал, 1990-2014 гг.*

	1990	1992	1995	1998	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
В % к 1990г.	100	51,3	30,8	21,1	26,1	41,9	60	65,8	55,5	58,9	63,3	67,5	68	66,2

* В сопоставимых ценах.

Об интенсификации инвестиционной деятельности до 2004 г. вопрос вообще не стоял. Но ситуация коренным образом изменилась с 2005 г. - со времени наращивания золотовалютных резервов и Стабилизационного фонда. У государства появился свободный капитал, часть из которого совершенно необходимо было, как и сделано, отвести в резерв на чёрный день, а часть - направить на инновационное обновление и развитие производства, чего не сделано тогда и уже 10 последующих лет. Непрофессионализм чиновных экономистов, их неуважение к фактору времени поражает.

За 10 лет, с 1998 по 2009 г., стране удалось подняться со дна инвестиционной

«ямы», достигшего 21,1% объёма финансирования основного капитала в 1998 г., до уровня 65,8%. Ликвидировано отставание в 44,7%. Если наверстывание остающихся 34%, отделяющих от уровня 1990 г., произойдёт хотя бы к 2025 г., то долгожданный момент встречи с прошлыми объёмами инвестирования в основной капитал будет омрачаться на 35 лет постаревшей (с 1990 г.) материально-технической базой, на которой, по признанию М.С.Горбачёва ещё в 1986 г., «кардинальных перемен добиться невозможно», и обнаружением абсолютной недостаточности прежних инвестиций.

Нельзя не учитывать, что основа материально-технической базы России создана в советское время (железородные карьеры, угольные разрезы и шахты, нефтепромыслы и нефтехимия, доменные печи, гидро- и атомные электростанции, машинотракторный парк сельского хозяйства, сеть железных дорог, города и населённые пункты и др.) и за прошедшие десятилетия мало что изменилось. Если ещё в 1986 г. публично было признано тотальное моральное устаревание производственно-технического аппарата экономики, то как оценить ситуацию спустя 30 лет, в течение которых промышленно развитые страны прогрессировали, Китай, Индия и другие интенсивно их догоняли, тогда как в России правительство неумолимо ожидало и ожидает, что рыночные отношения помимо воли и сосредоточенных усилий народа и государства непременно вернут подорванное величие страны.

За прошедшее время моральный износ усугубился, и к нему добавился непомерный физический износ основных фондов. Материально - техническая база России находится в состоянии глубокой деградации, а экономика - в системном кризисе, обостряемом неосознанностью этого факта, а также неработоспособностью инвестиционного механизма, его неспособностью обеспечить эффективный воспроизводственный процесс в народном хозяйстве.

Деформация цены. Состояние предприятий на момент завершения приватизации было весьма посредственным, а продолжающийся паралич процесса воспроизводства основных фондов в периоде «надежд» (2000-2008 гг.) привёл к деградации их материально-технической базы и, как следствие, к деформации мотивации владельцев и менеджеров.

Предприятие в сложившихся условиях невозможно ни развить, ни даже сохранить его конкурентоспособность. В перспективе оно - банкрот. Для продления существования предприятия финансируется техническое обслуживание производства. Понятия «инновации», «эффективность», «конкурентоспособность» циркулируют только во внешнем обиходе. Износ основных средств приводит к росту затрат на их обслуживание, производство и поддержание качества продукции. Себестоимость переваливает за размер прежней цены, без повышения которой существование предприятия невозможно.

Повышение цен невыгодно потребителям продукции. В развитой рыночной среде надёжной преградой роста цен является закон конкурентоспособности. Не справляющийся со сложившимся темпом снижения издержек товаропроизводитель разоряется без чьего-либо решения. Его продукция (услуги) становится дороже, чем у других производителей. Существование без повышения цены для него невозможно из-за предельного снижения рентабельности.

Невыгодное в нормальной экономической среде для конечного потребителя повышение цены продукции в российских условиях является при соблюдении определённых условий желанным явлением, маскирующим «откат», означающий негласную договорённость продавца и промежуточного потребителя о разделе дохода (убытка) от прироста цены между собой. В этом случае производитель, решая проблему спасения своего производства, имеет и личную выгоду. Промежуточный потребитель продукции идёт на её приобретение по повышенной цене в ущерб экономическому положению фирмы, укрепляя личное благосостояние. В постсоветской экономике царит всеобщий «откат», в узком значении этого явления - механизм ограбления конечного потребителя. Но поскольку каждое предприятие - и производитель, и потребитель продукции, «откат» стал универсальным механизмом в экономических отношениях – интересы

риговорённых объективными обстоятельствами к небытию предприятий приносятся в жертву обогащения их менеджеров и владельцев. Замыкающим звеном потерь оказывается население и государство, в конечном итоге компенсирующие потери.

Описанные нами явления характеризуют причины и направление деформации мотивации хозяйственной деятельности на предприятиях в связи с их полным устареванием. Однако производственные отношения в целом ещё более уродливы. Вот как представляет их Р.Дзарасов: «В литературе по внутрифирменному управлению в современной России широко признано, что в нашей стране права собственности невозможно реализовать, если они не подкреплены неформальным контролем над активами. Лица, располагающие подобным контролем, получили название крупных инсайдеров. К ним могут относиться как собственники контрольного пакета акций, так и топ-менеджеры, формально являющиеся наёмными работниками, или чиновники, временно возглавляющие государственную корпорацию.

В инфраструктуре контроля крупных инсайдеров над предприятиями, под которой понимается сеть формальных и неформальных (главным образом) институтов, обеспечивающих контроль доминирующей группы над активами, можно выделить внешние и внутренние элементы. К первым относится запутанная схема владения активами через цепочку офшорных фирм, лоббирование деловых интересов через связи с коррумпированным чиновничеством и так называемые «крыши» - патронаж со стороны правоохранительных органов и криминальных структур. Главное назначение внешних элементов инфраструктуры контроля - защита доминирующего положения крупных инсайдеров от покушений конкурентов.

Преимущественно неформальный характер контроля над активами в России порождает фундаментальную нестабильность положения крупных инсайдеров. В самом деле, неформальные права невозможно закрепить законом и передавать по наследству, но всегда можно оспорить. Волны перераспределения «прав собственности» периодически прокатываются по экономике. Их главным инструментом являются враждебные поглощения, включая широкое применение рейдерства, или квазинационализация.

... Неустойчивость положения крупных инсайдеров порождает краткосрочность временного горизонта их управленческих стратегий. Именно этот фактор в решающей степени определяет господствующий тип дохода, доминирующий в российском бизнесе. В литературе всё чаще определяют его как инсайдерскую ренту, т.е. доход доминирующей на предприятии группы, присваиваемый за счёт контроля над его финансовыми потоками. Её надо отличать от предпринимательской прибыли, которая определяется разностью совокупных затрат и выручки.

... Структура цены компании без крупных инсайдеров включает издержки текущего производства и надбавку, которая целиком идёт на покрытие издержек долгосрочного роста фирмы (инвестиции). У типичной российской компании с развитой инфраструктурой контроля, подавляющей оппортунизм, часть инвестиционных фондов образует ренту крупных инсайдеров. Таким образом, структура цены российской компании отражает распределение фирмой дохода, определяющего величину инвестиций. Чем короче временной горизонт крупных инсайдеров, тем большая величина средств изымается с предприятия, вплоть до полного прекращения каких-либо инвестиций. Затраты на инфраструктуру контроля также выступают важным ограничителем накопления соответствующих фондов.

Примечательно, что даже в начале 2008 г., т.е. на девятом году формального роста экономики и еще до начала кризисного спада, более 30% опрошенных организаций не осуществляло никаких капиталовложений вообще»²⁹.

Из всего сказанного важно отметить, что борьба за рост цен является всеобщей потребностью товаропроизводителей и что рост цен включает не только объективно возрастающий расход ресурсов на выпуск единицы продукции, но

и многочисленные разновидности коррупционной ренты. Ниже представлена формула реальной цены продукции, работ и услуг, показывающая дефекты ее формирования:

$$Ц = [(C_n - \Delta a + \Delta Q) + O + Ч + ВА] + П, (2)$$

где C_n - нормативная себестоимость продукции;

Δa - амортизация, не начисленная из-за износа ОФ;

ΔQ - перерасход производственных ресурсов из-за износа ОФ;

O - рента руководства (менеджеров) предприятия (потери «отката»);

$Ч$ - рента правоохранительных органов, налоговой службы, государственных чиновников (затраты «крышевания»);

$ВА$ - рента фактических владельцев активов предприятия (неформальный доход владельцев);

$П$ - прибыль реализации (формальный доход владельца активов).

В круглых скобках формулы (2) показаны фактические затраты производства. Все остальные составляющие себестоимости являются коррупционными затратами.

Незаконная рента многочисленных «соискателей», маскируемая под фактические затраты, раздувает их, «усушает» прибыль, обедняет бюджетные поступления. Основным источником удовлетворения коррупционных рентных платежей являются потенциальные инвестиционные ресурсы (прибыль и амортизация), фонд оплаты труда работников, неоплаченные налоги, поставки, кредиты и др. «Российский капитализм» в текущем плане генерирует инфляцию, рост числа бедных, проедание накоплений на развитие, а в перспективе - полное банкротство. Структура цены совершенно деформирована, и поэтому суждения о прибыльности, рентабельности и в целом об эффективности на различных уровнях производства, по данным отчетности, условны. Разработка действенных мер преодоления трудностей, по данным официальной статистики, едва ли осуществима.

Назначаемая инфляция. Разработку эффективной экономической политики усложняет некорректное представление Росстатом данных об инфляции, причиной которого являются не столько трудности учёта или методические сложности, сколько некорректность обработки им же используемых данных. Справедливость нашего утверждения докажем на примере установления темпов инфляции в 2007 и 2011 гг. (табл. 9).

Таблица 9

Индексы потребительских цен (тарифов) на товары и платные услуги населению

(в %)

	Все товары и услуги	Из них:		
		продовольственные товары	непродовольственные товары	платные услуги населению
2007 г.	111,9	115,6	106,5	113,3
2013 г.	106,5	107,3	104,5	108

Источник: Россия в цифрах-2012. С. 510; Россия в цифрах-2014. С. 489.

В 2007 г. индекс потребительских цен (111,9%) представляется заниженным, поскольку по группам продовольственных товаров (115,6%) и платных услуг населению (113,3%), определяющим наиболее весомые текущие траты населения, индексы заметно превышают сводный. К тому же, как показывает анализ, индекс платных услуг населению занижен (табл. 10).

В 2007 г. на уровне и ниже сводного индекса платных услуг населению находились всего три группы: услуги связи (110,8%), услуги дошкольного

воспитания (111,8%), услуги правового характера (111,7%). По всем другим (кстати, более весомым) восьми группам платные услуги дорожали гораздо быстрее, чем на 13,3%.

Таблица 10

**Индексы потребительских цен (тарифов)
на отдельные группы платных услуг**

(декабрь к декабрю предыдущего года; в %; 1995 г. – в раз)

	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2011 г.	2013 г.
Платные услуги населению	133,7	121,0	113,3	108,7	108
Жилищно-коммунальные услуги	142,6	132,7	114	111,7	109,8
Медицинские услуги	122,9	118,7	113,9	110	109
Услуги пассажирского транспорта	134,8	115,8	113,6	109,1	108,9
Бытовые услуги	121,8	115,3	114,4	109,3	107,6 *
Услуги связи	130,7	109,1	110,8 *	103,1 *	102,2 *
Услуги дошкольного воспитания	116,7	132,1	111,8 *	111,3	109,9
Услуги организаций культуры	140,2	117,7	114,5	111,3	110,5
Экскурсионные услуги	126,0	115,5	115,6	106,5 *	115
Санаторно-оздоровительные услуги	134,7	111,2	115,6	109	105,7 *
Услуги физической культуры и спорта	131,9	118,6	117,5	107,7 *	106 *
Услуги правового характера	103,8	100,1	111,7 *	119,1	107,8 *

Источник: Россия в цифрах-2012. С. 513; Россия в цифрах-2014. С. 493.

* Группы платных услуг, индекс роста цен которых на уровне и ниже сводного.

В 2013 г. индекс потребительских цен на все товары и услуги (106,5%) ниже, чем на продовольственные товары и платные услуги населению за счёт низкого индекса цен на непродовольственные товары (104,5%). Рассмотрение их перечня показывает, что из 19 позиций 11 имеют значения выше сводного и, следовательно, ставит его под сомнение. С другой стороны, индекс цен на услуги населению также представляется заниженным. Из 11 позиций по 5 цены ниже или на уровне сводного индекса. Причем эти позиции в сравнении с услугами ЖКХ, медицинскими, пассажирского транспорта, дошкольного воспитания менее весомы. В этой ситуации сводный индекс на платные услуги должен быть выше значения 108%, определённого официальной статистикой. Следовательно, и потребительская инфляция имеет скорее «желаемое», а не действительное значение.

Инфляция в потребительском секторе Росстатом безусловно «ретушируется», и её сравнительно низкое значение после мирового финансового кризиса ничуть не отражает реального положения и достигнутых результатов «борьбы» на этом фронте. За 15 лет громогласной «борьбы» с инфляцией (1999-2013 гг.) достижения в её снижении должны бы быть значительно весомее.

Руководство государства основное внимание уделяет инфляции в потребительском секторе, поскольку она незамедлительно и болезненно сказывается на благополучии миллионов семей со средним достатком и малоимущих, т.е. на подавляющем большинстве населения страны. Однако в стратегическом плане определяющим фактором стабильности потребительских цен является стабилизация цен в секторах реального производства. Если имеющаяся возможность государства оказывать давление на снижение цен на потребительском рынке за счёт увеличения массы дешёвых импортных продовольственных и промышленных товаров до введения санкций позволяла хотя бы частично контролировать ситуацию, то в секторах производства товаров, продукции и оказания услуг обстановка была и остается нерегулируемой.

Рост индексов цен в секторах экономики в 2000-2008 гг. составил (раз): потребительском - 3,17, производстве промышленных товаров - 3,53, производстве сельскохозяйственной продукции - 3,17, строительной продукции - 3,86,

грузовых перевозок - 6,35. Удорожание продукции и услуг в 3-6 раз за 8 спокойных лет - свидетельство грубых расчётов в экономической политике.

Снижение инфляции в 2009-2013 гг. - закономерное явление острой фазы кризиса и его преодоления, вызванное большим снижением спроса и вынужденным снижением цен производителей вплоть до уровня себестоимости с целью реализовать продукцию и не допустить сброса мощности. Во многих странах снижение цен оказалось интенсивным и переросло в дефляцию.

Очевидно, что преодоление последствий кризиса и оживление экономики в России приведут к повышению потребительского спроса и росту цен, которые могут превысить докризисный уровень в связи с тем, что ряд товаропроизводителей сократил производственные мощности, а некоторые - обанкротились. Естественно, формирование цен будет происходить в условиях убыли производства под воздействием сложившихся негативных процессов в экономике, которые и подлежат выявлению.

Пока же цены отечественных продуктов, продукции и услуг вышли на средний мировой уровень, а по некоторым позициям - на «пиковые» значения этого уровня (по стоимости 1 м жилья, курортного сервиса, пассажирских авиаперевозок и др.). При этом производительность труда, а потому и возможности его оплаты в 4-5 раз ниже, чем в промышленно развитых странах. Высокие цены при низкой заработной плате определяют тот уровень жизни населения в России, какой имеем.

Процесс деградации материально-технической базы и экономической среды зашёл настолько глубоко, что общепринятые методы измерений и показатели оценок состояния экономики дают случайные данные: объём и износ основных фондов, цена, величина себестоимости, объём прибыли, уровень рентабельности продукции, работ и услуг, объём инвестиций в основной капитал, коэффициенты обновления основных фондов.

Вместо критического подхода к выявлению истинных причин упадка народного хозяйства и организации активного противостояния разрушительным явлениям кризисное состояние экономики длительное время маскировалось под макроэкономическую стабильность.

Одним из приёмов этой маскировки является подмена в статистической информации значащих показателей малозначащими: замена в государственной статистике возрастной структуры оборудования показателем степени износа основных фондов.

По проблеме инфляции внимание акцентируется на положении в потребительском секторе, который более чем наполовину обеспечивается импортом, что представляет угрозу безопасности государства. Но даже при решимости на серьёзные риски, при больших масштабах и низких ценах импорта, поддающихся к тому же таможенному регулированию, не удаётся добиться стабильного и приемлемого уровня инфляции в этом секторе.

В других секторах российской экономики инфляция полностью зависит от проводимой экономической политики. Высокий уровень инфляции не даёт шансов улучшить обстановку в экономике. Имеются факты и прямой подгонки показателей официальной статистики (назначаемая инфляция).

Проводимый «курс рыночных реформ» губительный для России, но выдавался его творцами за эффективную версию «классики рынка». Продолжение пропаганды этого курса сторонниками «либерализации» экономики основывается на полном исключении государства из управления экономикой, что грубо искажает и теорию, и практику рыночных отношений. Само государство является субъектом рынка, поведение которого определяется его миссией, специфическими интересами и имеющимися ресурсами, значительно расширяющими зону действия рыночных механизмов. Однако потенциал этих возможностей игнорируется.

Неясно, где и когда частный сектор добудет многие триллионы долларов на создание миллионов высокотехнологичных рабочих мест и зачем ему это надо в принципе, если до сих пор он не проявлял такие устремления. Зато предельно

ясно, что за время напрасного ожидания «нужной» самоорганизации рыночных отношений постсоветское государство, если не справится с задачей преодоления системного кризиса, разрушится под натиском внутренних и внешних сил.

-
- ¹Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ от 4 декабря 2014 г.
- ²Аганбегян А. Как госбюджет может стать локомотивом социально-экономического развития страны // Вопросы экономики. 2015. № 7. С. 143.
- ³Кудрин А., Гурвич Е. Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. 2014. № 12. С. 26.
- ⁴Там же. С. 4.
- ⁵Там же. С. 6.
- ⁶Райская Н.Н., Рощина Л.С., Френкель А.А., Баранов Э.Ф. Российская экономика в 2009-2010 годах: тенденции, анализ, прогноз // Вопросы статистики. 2010. № 1.
- ⁷Губанов С.С. Системный кризис и выбор пути развития России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. № 2 (38). С. 31.
- ⁸Игнатъев СМ. Выступление на 18 съезде Ассоциации российских банков // Деньги и кредит. 2007. №4. С. 3.
- ⁹Десягин М. Бюджетная политика-2012: все та же «философия значки» // Российский экономический журнал. 2012. № 3. С. 2.
- ¹⁰Мау В. Социально-экономическая политика России в 2014 году: выход на новые рубежи? // Вопросы экономики. 2015. № 2. С. 11.
- ¹¹Там же. С. 12.
- ¹²Там же.
- ¹³Там же. С. 24.
- ¹⁴Там же. С. 29.
- ¹⁵См.: Улюкаев А., Мау В. От экономического кризиса к экономическому росту, или Как не дать кризису превратиться в стагнацию // Вопросы экономики. 2015. № 4. С. 14.
- ¹⁶Губанов С.С. Системный кризис и выбор пути развития России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. № 2 (38). С. 33.
- ¹⁷Глазьев С. Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции // Экономист. 2007. № 5. С. 3.
- ¹⁸Российский статистический ежегодник-2014: Стат. сборник. - М.: Росстат. 2014; Инвестиции в России. 2013: Стат. сборник. - М.: Росстат. 2013. С. 11.
- ¹⁹Инвестиции в России. 2013: Стат. сборник. - М.: Росстат. 2013. С. 135-139.
- ²⁰Дасковский В.Б., Киселев В.Б. Контуры новой модели развития экономики России. -М.: Канон+ РОИ «Реабилитация». 2013. - 592 с.
- ²¹Российский статистический ежегодник-2005: Стат. сборник. - М.: Росстат. 2005. С. 392.
- ²²Инвестиции в России. 2013: Стат. сборник. - М.: Росстат. 2013. С. 172.
- ²³Российский статистический ежегодник-2014: Стат. сборник. - М.: Росстат. 2014; Российский статистический ежегодник-2005: Стат. сборник. - М.: Росстат. 2005.
- ²⁴Российский статистический ежегодник-2005: Стат. сборник. - М.: Росстат. 2005. С. 336.
- ²⁵Российский статистический ежегодник-2014: Стат. сборник. - М.: Росстат. 2014; Инвестиции в России. 2013: Стат. сборник. - М.: Росстат. 2013.
- ²⁶Дасковский В.Б., Киселев В.Б. Контуры новой модели развития экономики России. -М.: Канон+ РОИ «Реабилитация». 2013. - 592 с.
- ²⁷Там же.
- ²⁸Россия в цифрах-2015: Краткий статистический сборник. - М.: Росстат. 2015. С. 466.
- ²⁹Дзарасов Р. Современный российский капитализм в свете научной методологии // Экономист. 2009. № 12. С. 55-59.