

*Л. ГРИГОРЬЕВ,
кандидат экономических наук,
президент Фонда «Институт энергетики и финансов»,
декан факультета менеджмента Международного
университета в Москве,*

*С. ПЛАКСИН,
кандидат экономических наук,
исследователь Фонда «Бюро экономического анализа»,
эксперт Института проблем государственного
и муниципального управления ГУ—ВШЭ,*

*М. САЛИХОВ,
старший эксперт Фонда
«Институт энергетики и финансов»*

ПОСТКРИЗИСНАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ И ФОРМИРОВАНИЕ КОАЛИЦИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИЙ

Трансформационные процессы в экономике сопровождаются возникновением и реформированием коалиций на базе ведущих социальных сил и крупных игроков с выраженными интересами (регионов, бизнеса). В то же время эти коалиции выступают движущей силой самих процессов перемен. Одни и те же игроки, в зависимости от состояния и динамики экономики, а также действий других игроков, оказываются сторонниками различных стратегий. Следовательно, и коалиции в пользу того или иного направления развития страны, характера реформ складываются в соответствии с интересами основных игроков и меняются со временем. В предыдущих работах мы указывали на возможность подхода к анализу стратегий развития с помощью одиннадцати «аналитических» групп¹.

Крутые повороты в экономической политике и неожиданные решения обычно можно объяснить более глубокими переменами в комбинации

* В продолжение темы. Начало см.: Вопросы экономики. 2008. № 1—3.

¹ См.: Григорьев Л. М. Конфликты интересов и коалиции // Pro et Contra. 2007. № 4—5; Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Коллектив экономистов «СИГМА». М.: Промышленник России, 2007; статьи В. Тамбовцева и А. Верведы, А. Аузана и А. Золотова в: Вопросы экономики. 2008. № 1.

деловых, политических и общественных интересов, утверждающихся в борьбе партий, групп и кланов, мыслителей и экспертов. В данной статье мы попытаемся развить предложенный ранее подход, рассмотрев на примере различия интересов бизнес-сообщества менее агрегированные группы. Фактически речь идет о коалициях групп «второго порядка», связанных прежде всего с выбором направлений структурных изменений в экономике и ее переходом на инновационный путь развития.

Общие соображения

Вначале остановимся на нескольких положениях общего характера, важных для последующего анализа.

Во-первых, принципиальное значение имеет динамичность интересов игроков, групп, а значит, и коалиций во времени. Например, сторонники свободной торговли могут в соответствии со своими интересами на определенном этапе стать протекционистами, но позднее вернуться уже на новой основе, с наращенными за период протекционизма «мускулами», к борьбе за свободу конкуренции. Естественно, в течение сложного и неустойчивого переходного периода по каждому крупному вопросу реформы или экономической политики страны состав коалиций постоянно меняется².

Во-вторых, общественные слои (как они представлены в «аналитических» группах) не могут непосредственно входить в коалиции и нуждаются либо в представительстве (например, в виде партий), либо в использовании других прямых или косвенных форм защиты интересов ключевых участников.

Фактически «аналитические» группы не являются однородными и «дробятся», или распадаются, на субгруппы по более частным интересам «второго порядка». Однако эти интересы могут быть принципиальными с точки зрения самих этих субгрупп, превосходя по важности более общие интересы «первого порядка», актуальные для всей большой группы. Субгруппы могут обладать экономической мощью и специфическими интересами (и переговорной силой), едва ли не сравнимыми с соответствующими характеристиками общей группы.

В качестве наиболее очевидного примера выделения групп «второго порядка» можно привести состав «аналитической» группы «развитые регионы». Разумеется, передовые регионы (обычно доноры) имеют общие интересы относительно размера и правил перераспределения средств консолидированного бюджета, но интересы регионов — экспортеров сырья, старых промышленных регионов и процветающих столиц далеко не идентичны.

В крупном бизнесе сложилось общее понимание своих интересов относительно налогов и проблем собственности, но при этом сохраняются объективные различия как применительно к собственности,

² Здесь важны, естественно, ретроспективный анализ интересов на различных этапах исторического развития и оценка будущего изменения конфигурации интересов и условий для коалиций. В силу ограниченности места в статье не рассматриваются основные мотивы и коалиции интересов на предыдущих этапах трансформации в 1990-е годы.

так и по отраслям. Неодинаковы подходы к решению более частных проблем, определяющих конкурентоспособность и рентабельность. Так, требуют анализа и «примирения» вопросы, связанные со вступлением в ВТО, с налоговой и энергетической политикой, тарифами на услуги естественных монополий, многими важными направлениями конкурентной и промышленной политики.

Представляется, что частные интересы «второго порядка», в соответствии с которыми и происходит деление на субгруппы и которые оказываются важнее общих интересов «аналитической» группы в целом, выявляются как раз на основе распределительных конфликтов относительно конкретных ресурсов.

Например, разделение «аналитической» группы «крупный бизнес» применительно к такой проблеме, как повышение цен на газ на внутреннем рынке, можно провести в зависимости от того, в какой степени себестоимость и рентабельность компаний той или иной субгруппы зависят (прямо или обратно) от стоимости газа. Так, легко выделить крупнейшие субгруппы игроков, заинтересованных в повышении цены на газ (в российском случае это «Газпром» и его конкуренты — угольные компании), и субгруппу противодействия, состоящую из компаний отраслей, критически зависящих от стоимости газа (энергетика, химическая промышленность). Соответственно успешным повышение цен на газ может быть только при учете интересов всех субгрупп. В условиях экономического подъема энергетики имеют возможность переложить бремя такого повышения цен на потребителей электроэнергии. Согласие производителей минеральных удобрений и компаний химической промышленности на повышение тарифов на газ было получено благодаря установлению долгосрочных договоров (вместо ежегодного пересмотра условий поставок газа, что существенно затрудняло производственное планирование), а также постепенности увеличения тарифов, позволяющей сохранять конкурентные преимущества по сравнению с зарубежными компаниями.

Вследствие низких доходов населения еще в 2000 г. нельзя было рассчитывать на то, что увеличение внутренних тарифов на газ окажется социально приемлемым, а также на поддержку производителей химической продукции и удобрений при невысоком спросе на газ в ЕС (в силу экономического спада). Изменение объективной ситуации и рост цен на газ в Восточной Европе (у конкурентов в промышленности) позволили одновременно повышать цены на него и сохранять баланс интересов.

Аналогично можно выделить несколько субгрупп «аналитической» группы «бедные регионы» с точки зрения конкуренции за пусть увеличившиеся, но все равно ограниченные бюджетные ресурсы. На них претендуют: сельские европейские регионы; Восточная Сибирь и Дальний Восток (с учетом важного геополитического фактора); беднейшие национальные республики. Начинается период острой межрегиональной борьбы за проекты крупных компаний и инфраструктурные средства правительства.

В-третьих, процесс формирования позиции «аналитической» группы по конкретному вопросу идет не «сверху вниз», а «снизу вверх», то есть позиции субгрупп определяют позицию «аналитической» группы в целом. Иными словами, ее единая позиция формируется либо по вопросу максимально общего характера (например, легитимность собственности), либо в результате действия системы коалиций и компенсаций в отношениях между субгруппами «аналитической» группы. Видимо, общие интересы формируются под внешним давлением и при наличии острых проблем.

В-четвертых, в условиях России с ее колоссальным разнообразием интересов формирование коалиций «второго порядка» является настоящей необходимостью. Сам факт принятия законов и правительственных решений (даже неверных) означает нахождение того или иного компромисса, то есть ведущие игроки выигрывают, кто-то несет потери и получает компенсации, если сумел продемонстрировать свою способность затормозить реализацию принятого решения и возможные отрицательные последствия подобных действий.

В-пятых, в российских условиях все «аналитические» группы являются «не вырожденными» и содержательно делятся на несколько субгрупп (один из вариантов см. в табл. 1). Второй уровень этих групп принципиально важен для обобщенного анализа, но, естественно, не является конечным. С учетом разнообразия страны потребуются еще один-два шага для выделения более или менее однородных групп интересов.

В-шестых, с методологической точки зрения при анализе интересов групп и возможных коалиций необходимо учитывать специфику тех групп, которые могут оказывать существенное воздействие на переговоры по ключевым проблемам экономической политики. Такие группы должны характеризоваться значительной переговорной силой,

Т а б л и ц а 1

Структура «аналитических» групп

«Аналитические» группы	Устойчивые субгруппы (около 40)
Интеллектуальная элита	— научно-техническая — гуманитарная — общественно-политическая
Политический класс	— партии, депутатский корпус, профсоюзы, лоббисты бизнеса, региональные лоббисты, влиятельные СМИ, правозащитная часть гражданского общества (6 групп)
Федеральная власть	— законодательная, блоки исполнительной власти с различными объектами управления (3–4 группы)
Богатые регионы	— столицы — сырьевые экспортеры — старопромышленные регионы
Бедные регионы	— республики Сибири — республики Кавказа — аграрные регионы
Крупный бизнес	— деление по степени глобализации (экспорт), энергоемкости, капиталоемкости; по собственности: частный (иностран- ный) и государственный бизнес; банковский (финансовый) капитал и нефинансовый сектор (6–7 групп)
Региональный (средний) бизнес	— деление по макрорегионам и административным условиям ведения бизнеса (3–4 группы)
Малый бизнес	— предприятия, ориентированные на спрос населения — инновационные предприятия — иные промышленные предприятия
Высокодоходные слои населения	— менеджеры крупных компаний — собственники-предприниматели — постприватизационные рантье
«Средние» слои	— верхний слой интеллигенции — предприниматели — чиновники (массовые должности)
Бедные слои	— бедные в «богатых регионах» — основная масса жителей «бедных регионов» — пенсионеры и другие группы риска

независимо от их численности (которая вновь становится важной при избирательном процессе). Это позволяет вовлечь в анализ более конкретные характеристики групп (второго-третьего порядка) как в государстве, так и в бизнесе и обществе.

Сложность анализа при развиваемом подходе резко возрастает, но она отвечает неоднородности страны и интересов ее основных акторов. Применительно к постановке проблемы «сложность компромисса в стране по крупным вопросам» мы имели дело с 11-ю аналитическими группами и их явными или предполагаемыми интересами относительно друг друга, то есть с матрицей «11 на 11». Теперь — при анализе соотношения позиций групп по крупным конкретным вопросам политики — речь идет скорее о матрице интересов «44 на 44». Соответственно, сделав еще один-два шага, можно выйти на вполне «конкретные», более или менее (с учетом географии страны) однородные группы, учет интересов которых в социальной и экономической политике может восприниматься как данность и своего рода «константа» хотя бы на коротких временных интервалах.

Переход к рассмотрению коалиций в поддержку тех или иных вариантов решения конкретных вопросов экономической политики требует более подробного деления групп бизнеса. Наиболее очевидно отраслевое деление в соответствии со структурой экономики. Применительно к проблеме перехода к инновационному развитию, расширению постиндустриального сегмента в экономике возникают вопросы о том, кто заинтересован в инновациях, какого рода экономические агенты в состоянии обеспечить эффективную глобальную конкуренцию не только в области идей, но и при выпуске массовой гражданской продукции, какие финансовые ресурсы и на каких условиях экономика может им предоставить³.

«Треугольная экономика»

Текущее состояние ресурсных факторов развития, во многом определяющее структуру экономики страны, обусловлено влиянием переходных процессов на советское плановое хозяйство. Тип и механизмы перехода, сложившиеся институты собственности играют огромную роль в формировании российского капитализма. Но именно «происхождение» российской экономики и ее советское прошлое, когда страна была одной из крупнейших «мастерских» всего социалистического лагеря, предопределили усложненность ее структуры по сравнению с другими «переходными» странами или странами позднеиндустриального развития.

Советская экономика обладала нетривиальной структурой и может быть образно охарактеризована как «треугольная»⁴. Структуру такой экономики можно упростить до трех секторов: 1) экспортные сырьевые отрасли; 2) ВПК и примыкающая к нему фундаментальная (не гуманитарная) наука, представляющие также сектор,

³ Инновационная история России «от Левши» укладывается в основном в четыре сюжета: успешное применение инноваций в оборонном секторе; «украденные» кем-то наши идеи; уехавшие за границу отчаявшиеся изобретатели; показательные достижения, так и не внедренные в массовое производство.

⁴ Более подробно см.: *Григорьев Л. М.* Накануне нового этапа трансформации // Обзор экономической политики в России за 2000 год / БЭА. М.: ТЕИС, 2000.

где концентрировались основные инновационные разработки; 3) вся гражданская экономика. Первый сектор работал на СЭВ и мировой рынок, снабжая советский блок своей продукцией со значительной скидкой; второй — тоже работал на весь советский блок, но с целью обеспечить военный паритет со всем остальным миром, включая наиболее развитые страны; третий сектор развивался по остаточному принципу. Фактически в советской экономике финансовые ресурсы, формируемые в первом секторе, масштабно перераспределялись во второй, минуя гражданский сектор, также отдававший лучшие ресурсы в ВПК.

Соответственно российская экономика с поправкой на долю работающих активов, оставшихся в стране, унаследовала эту трехсекторную модель, трансформация которой в советский период так и не была завершена. Переход к рыночным условиям оказал разное воздействие на каждый из секторов.

Избыточные (с точки зрения внутреннего потребления) ресурсы экспортного сектора сразу нашли рыночное применение. В отсутствие необходимости перераспределения в другие сектора они частично ушли на экспорт, частично — обеспечили удовлетворение возросшего внутреннего спроса.

В ВПК выявились колоссальное перенакопление ресурсов и несоответственность сектора новым потребностям страны. Он испытал серьезный спад, так как не сумел адаптироваться к резкому сокращению государственного заказа. Из-за слабой политической поддержки было потеряно большинство экспортных рынков, за исключением Китая и Индии (и некоторых других стран), заказы которых фактически позволили ВПК выжить в переходный период. Изначально неконкурентоспособный третий сектор также существенно сократился.

В целом под влиянием трансформационного шока снизился выпуск сложной технической продукции. (Спустя полтора десятилетия постепенно идет процесс перехода от производства сырья к выпуску продукции первого передела и полуфабрикатов.) Каналы поступления ресурсов в науку со стороны как государства, так и промышленности были фактически перекрыты. В стране практически исчез спрос на инновации, что вызвало массовую эмиграцию ученых.

Наука (как и инновации) оказалась недофинансированной и в условиях экономического подъема, когда появились достаточные ресурсы, но не были восстановлены прежние связи в «треугольной экономике» (в рамках советского канала финансирования за счет поступлений от экспортных отраслей); не появился и новый канал финансирования (за счет средств гражданских отраслей). Забегая вперед, отметим, что восстановление связей в «треугольнике» означало бы использование именно мобилизационного подхода в экономике: перекачку ресурсов из сырьевых отраслей в науку через бюджет в старых организационных формах или через госкорпорации. Модернизационный подход предполагает расширение возможностей малого инновационного бизнеса и «горизонтальное» финансирование.

Сырьевые и энергетические экспортные отрасли предъявляют спрос на сравнительно ограниченный объем инновационной продукции. В ходе экономического подъема наблюдается перемещение ресурсов в пользу энергетического и финансового секторов. В таких условиях прогрессирует «голландская болезнь», что находит свое выражение

в росте промышленного импорта и устойчивом отрыве по уровню доходов добывающей промышленности и финансового сектора от остальных отраслей (см. табл. 2). Так, в добывающей промышленности заработная плата вдвое выше, чем в обрабатывающей, а в финансовом секторе — в четыре раза выше, чем в сфере образования. (Причем ясно, что этот сектор обслуживает главным образом экспортные («голландские») отрасли и их сотрудников.) С ростом доходов в государственном секторе в структуре среднего класса (порядка 25% населения) все больше доминируют (по финансовому критерию) чиновники, работники экспортных секторов, сферы финансов и части торговли и услуг, особенно в столицах и крупнейших городах. Инновационный сектор пока остается «золушкой» экономического подъема.

Т а б л и ц а 2

Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (% от среднего значения)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
Всего в экономике	100	100	100	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	44	44	43	43	45	43	43	45
Добыча полезных ископаемых	267	281	254	253	250	231	217	209
Обрабатывающие производства	106	106	102	102	102	98	96	97
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	142	137	135	132	128	124	120	117
Оптовая и розничная торговля	71	71	70	72	73	77	77	79
Транспорт и связь	145	133	134	136	138	133	124	124
Финансовая деятельность	235	274	304	283	258	263	259	257
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	122	116	119	126	117	128	123	119
Образование	56	57	67	62	62	63	65	65

* Январь — октябрь.

Источник: ФСГС.

Отметим, что увеличение ресурсов бюджета позволило улучшить финансирование социальной сферы, а также оборонной промышленности и науки. Старый бюджетный канал в «треугольнике» понемногу заработал, но его эффективность и мощность остаются предметом острых дискуссий.

Экономический рост последних лет и высокая стоимость сырья и энергоносителей способствовали поступлению финансовых средств в экспортный сектор; возросший платежеспособный спрос обеспечил развитие ряда отраслей гражданской промышленности, прежде всего ориентированных на конечного состоятельного потребителя (например, пищевой). Активизация внешней политики страны, улучшение макроэкономической ситуации и увеличение госзаказа привели к повышению спроса на продукцию оборонного сектора.

Доминирование двух экспортных секторов — нефтегазового и металлургического — также подтверждают показатели объемов продаж (заметим, что часть их добавленной стоимости скрыта в оптовой торговле). Внутренний спрос в России, естественно, растет (вместе с импортом) там, где сохранилась огромная нехватка предложения еще со времен планового хозяйства (см. табл. 3): в секторах транспорта, связи, жилья, торговли. Наместились позитивные сдвиги и в машиностроении, отчасти связанные с увеличением оборонного заказа, отчасти — с вложениями в инфраструктуру.

Т а б л и ц а 3

**Объем выручки крупных и средних предприятий
по секторам экономики (млрд долл.)**

	2005	2006	2007*
Всего	952	1218	1619
Сельское хозяйство	17	19	25
Нефтегазовый комплекс	160	190	193
Металлургия	73	92	127
Пищевая промышленность	44	54	69
Машиностроение	60	78	109
Электроэнергетика	48	60	86
Строительство	44	61	94
Оптовая торговля	186	245	350
Розничная торговля	49	72	112
Транспорт	83	103	127
Связь	24	31	41
Другие отрасли	165	213	287

* Оценка.

Источники: ФСГС, оценки ИЭФ.

Если судить об экономической мощи и лоббистских возможностях компаний соответствующих отраслей по данным таблицы 3, то помимо «Газпрома» и нефтяного сектора именно металлургия, транспорт и торговля явно претендуют на роль основных доминирующих отраслевых групп.

В условиях экономического роста остро встал вопрос об активной экономической политике. Выявились целые отрасли, не справляющиеся с удовлетворением возросшего спроса и проигрывающие в международной конкуренции. И если в некоторых случаях потери невосполнимы (например, легкая промышленность), то отдельные отрасли вполне поддаются модернизации (например, туризм). Вместе с тем существует определенный задел советского периода, прежде всего в ВПК.

При этом тот факт, что в 2007 г. удалось достигнуть показателя ВВП 1990 г., не следует воспринимать как доказательство «восстановительного» характера роста. К сожалению, это скорее всего «исчерпывающий» рост, поскольку восьмилетний подъем исчерпал запас неиспользованных мощностей, квалифицированной рабочей силы и возможности данной модели развития. Дальнейшая модернизация экономики возможна только на основе крупных новых капиталовложений.

Структура ресурсов как фактор определения траектории развития

Положение страны в мировой экономике определяется состоянием ее ресурсов как природных, так и накопленных человеческих, производственных и управленческих. Бизнес каждой страны отличается по сложившейся структуре собственности, особенностям организации и контроля и управления, но во многом зависит от характера ее ресурсов. В результате трансформации российской экономики в 1990-е годы возникли компании, которые по своим размерам напоминают крупные советские предприятия, созданные благодаря концентрации вложений в активы соответствующих отраслей, что вряд ли входило в намерения реформаторов. Под влиянием фактора глобальной конкуренции сформировались вертикально интегрированные компании, торговые цепи, огромные холдинги, крупные отраслевые концерны.

По состоянию ресурсов Россию пока можно относить не только к странам — экспортерам нефти, но и к развитым странам с преимущественно инновационной экономикой, и к развивающимся странам поздней индустриализации. Такая группировка (разумеется, достаточно условная) позволяет выделить последовательные стратегии долгосрочного экономического роста. Все три группы стран обладают конкурентными преимуществами в областях своей специализации и выступают за инновационный путь развития своих экономик.

Базу постиндустриального развития группы стран — крупнейших экономик мира и признанных лидеров научно-технического прогресса (США, ЕС-25, Японии) обеспечивают использование интеллектуальных ресурсов и инвестиции в высокотехнологичные производства. Хотя в отдельных развитых странах, таких как Германия или Япония, сохраняется достаточно высокая доля промышленности, в основном высокотехнологичной, она все же постепенно сокращается. Около 60—70% ВВП этих стран создается за счет услуг, примерно такова же доля занятости в этой сфере. В структуре экспорта развитых стран значительное место занимает высокотехнологичная продукция. Так, свыше 55% промышленного экспорта США и около 70% — Японии приходится на высокотехнологичные товары (для сравнения: в России этот показатель не превышает 5%). Кроме того, развитые страны активно экспортируют услуги, доля которых составляет в среднем около 30% совокупного экспорта и быстро растет.

Несмотря на то что около $\frac{1}{4}$ ВВП России приходится на обрабатывающую промышленность, значительная ее часть не конкурентоспособна на международных рынках и выигрывает ценовую конкуренцию лишь внутри страны и на рынках стран СНГ. Основными статьями высокотехнологичного экспорта России выступают вооружения, некоторые компоненты тяжелого машиностроения.

Наша страна может быть отнесена к группе развитых и по имеющемуся человеческому капиталу, и по отдельным параметрам инновационного потенциала. Так, Россия сравнима с развитыми странами по доле НИОКР в ВВП, численности ученых и исследователей. Доля профессионалов и технических работников в общей занятости превышает соответствующие показатели развитых стран (см. табл. 4).

**Сравнительные экономические показатели
США, ЕС-25, Японии и России**

	США		ЕС-25		Япония		Россия	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006
ВВП на душу населения, тыс. долл. по ППС	34,1	43,2	22,6	28,9	24,8	31,4	7,5	12,9
Энергоемкость экономики тнэ/млн долл. ВВП по ППС (в ценах 2000 г.)	240	210	157	145	157	146	613	473
Обрабатывающая промышленность, % ВВП	14,5	11,9	17,3	14,9	22,1	21,2	18,3	15,6
Услуги, % ВВП	76,9	77,9	70,5	72,6	65,0	67,2	49,2	63,3
Профессионалы и технические работники, % рабочей силы	18,9	20,2	26,8	29,9	13,3	14,7	30,8	31,9
Количество пользователей Интернета на 100 человек населения	43,7	60,8	21,8	52,4	29,9	52,8	2,0	23,1
Численность научных работников, занятых в сфере НИОКР, человек на 1000 населения	4,5	4,6	2,4	2,7	5,1	5,3	3,5	3,2
Доля НИОКР в ВВП, %	2,7	2,7	1,9	1,8	3,1	3,2	1,0	1,2
Число выданных патентов USPTO, тыс.	84,8	89,4	25,2	24,6	31,4	36,9	0,2	0,2
Доля высокотехнологичного экспорта, %	54,4	50,4	46,3	45,3	69,4	63,9	5,0	3,9

Источники: IMF; OECD; UNESCO; WTO; ILO; UNDP; BP; Euromonitor; ФСТС; оценки ИЭФ.

Следовательно, Россия обладает необходимыми «входными» ресурсами для обеспечения устойчивого инновационного развития и неплохим накопленным инновационным потенциалом. Вместе с тем, несмотря на приближение к группе развитых стран по основным макроэкономическим показателям, отставание от них по эффективности использования инновационного потенциала усилилось.

В последние годы российская экономика росла достаточно высокими темпами, но абсолютный разрыв с развитыми странами по объему ВВП на душу населения продолжает увеличиваться. Можно отметить бурный рост числа пользователей Интернета. В то же время снижается доля высокотехнологичного экспорта, мизерно число выданных патентов.

Устойчивой базой для международных сравнений России выступают несколько других развивающихся стран поздней стадии индустриализации: Бразилия, Китай и Индия. Каждая из них, в отличие от России, имеет собственную стратегию встраивания в мировую экономическую систему. Бразилия выступает крупным производителем ряда сельскохозяйственных товаров, располагает отдельными успешными секторами обрабатывающей промышленности. Китай — признанный центр перемещения обрабатывающей промышленности. Индия во внешнеэкономической стратегии полагается в большей степени на экспорт услуг, в основном информационных, а также продукции фармакологии.

По сравнению с этими странами Россия обладает определенными преимуществами в области развития человеческого капитала, накопленной инфраструктуры, однако они постепенно размываются. По пока-

**Сравнительные экономические показатели
Бразилии, Китая, Индии и России**

	Бразилия		Китай		Индия		Россия	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006
ВВП на душу населения, тыс. долл. по ППС	7,1	8,9	2,3	4,6	1,5	2,3	7,5	12,9
Динамика промышленности, средние темпы роста за последние пять лет	1,9	3,4	10,2	11,1	5,7	8,1	1,0	5,7
Валовое накопление основного капитала, % ВВП	16,8	16,8	34,3	41,1	22,8	29,5	16,9	18,4
Доля обрабатывающей промышленности в ВВП, %	18,6	19,8	32,2	31,9	14,3	13,8	18,3	15,6
Численность экономически активного населения, млн человек	81	90	740	782	429	472	72	74
Доля занятых в сельском хозяйстве, %	22,4	21,3	46,3	41,4	64,0	57,0	13,9	10,6
Доля высокотехнологичного экспорта, % от общего экспорта	28,7	25,3	33,9	47,6	11,4	15,2	5,0	3,9
Индекс уровня образования	<i>н. д.</i>	0,88	<i>н. д.</i>	0,84	<i>н. д.</i>	0,62	<i>н. д.</i>	0,96
Государственные расходы на социальное обеспечение на душу населения, долл.	493	777	4	4	<i>н. д.</i>	<i>н. д.</i>	129	644
Расходы на образование, % ВВП	4,3	4,5	1,9	2,2	4,4	3,9	2,9	3,9

Источники: IMF; World Bank; UNESCO; WTO; WHO; ILO; UNDP; Euromonitor; ФСТС; оценки ИЭФ.

зателям ВВП на душу населения российская экономика превосходит Бразилию, Китай и Индию, однако по показателям промышленного развития явно уступает им (см. табл. 5).

Россия не может конкурировать с этими странами по ценовым параметрам. У них низки расходы на рабочую силу, а также имеются несравнимые с Россией возможности перетока трудовых ресурсов из сельского хозяйства в промышленность по мере развития экономики и повышения производительности. Если динамичный рост экономик Китая и Индии сохранится на протяжении еще десяти-двадцати лет, они смогут обойти Россию по уровню развития, особенно с учетом огромных инвестиций в исследования и разработки.

Проблема создания внутренней коалиции для инноваций в данном случае становится еще более сложной. Российская экономика не располагает ресурсными факторами для конкуренции и нуждается в решениях, которые не основываются на экстенсивных факторах развития. Внутренняя коалиция для инноваций в данном случае должна опираться на перемещение переработки по цепочкам добавленной стоимости на базе природных факторов и сочетания ограниченного объема квалифицированной рабочей силы и перво-классного планирования и глобального позиционирования. Такая стратегия предполагает высококачественный управленческий капитал и институты, способствующие развитию и гибкой адаптации к меняющимся условиям.

Говоря о позиционировании России в мире при имеющемся наборе ресурсов, важно понять, чем же мы отличаемся от крупнейших производителей и экспортеров нефти и газа — Саудовской Аравии, Ирана, Венесуэлы (см. табл. 6). Рост цен на энергоресурсы позволил им в последнее десятилетие существенно улучшить свое экономическое положение. Значительная часть ВВП этих стран приходится на долю добывающей промышленности — в среднем около 30%, в то время как доля обрабатывающей составляет 10—15%. В последние годы их правительства также все чаще заявляют о необходимости диверсификации экономики. В качестве способа достижения этой цели называют привлечение иностранных инвестиций и приватизацию, в частности в области газодобычи и переработки нефти и газа. Низкие экономические издержки добычи нефти в этих странах сопровождаются высокими социальными издержками.

Наряду с другими странами — крупными экспортерами нефти Россия обеспечивает стабильность ее поставок на мировой рынок, однако российские компании меньше платят в бюджет при падении экспортных цен, что в определенной мере защищает их от ценовых колебаний. Российские компании повторяют путь своих предшественников из других стран — экспортеров нефти, инвестируя в освоение месторождений и в переработку и сбытовые сети за рубежом. Фактически здесь достигнуто определенное равновесие интересов бюджета и компаний, хотя последние лишены значительной ренты.

В настоящее время почти все страны — крупные экспортеры нефти наращивают инвестиции в инфраструктурные проекты, образование и здравоохранение. По сравнению с ними Россия уже обладает более диверсифицированной экономикой, более образованной и квалифицированной рабочей силой, фундаментальной наукой. Это дает нам конкурентные преимущества в совершенствовании и развитии технологий, связанных с добычей сырьевых ресурсов.

Т а б л и ц а 6

**Сравнительные экономические показатели
Саудовской Аравии, Ирана, Венесуэлы и России**

	Саудовская Аравия		Иран		Венесуэла		Россия	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006
ВВП на душу населения, тыс. долл. по ППС	16,9	21,9	7,7	10,8	8,4	10,9	7,5	12,9
Добывающая промышленность, % ВВП	37,1	54,0	н. д.	н. д.	19,3	28,9	7,4	9,5
Обрабатывающая промышленность, % ВВП	9,7	9,7	13,4	11,0	12,9	9,0	18,3	15,6
Экспорт топлива, тыс. долл./человека	3,5	8,0	0,4	0,9	1,2	2,2	0,4	1,3
Доля экспорта нефти и газа в общей структуре экспорта, %	91,3	90,2	89,1	86,1	87,1	89,6	50,3	62,7
Уровень безработицы, %	4,6	6,3	13,0	14,0	13,4	9,5	10,6	7,2
Индекс уровня образования	н. д.	0,81	н. д.	0,79	н. д.	0,87	н. д.	0,96
Государственные расходы на социальное обеспечение на душу населения, долл.	н. д.	н. д.	215	236	151	136	129	644
Расходы на образование, % ВВП	5,9	6,8	4,3	4,8	4,9	4,7	2,9	3,9

Источники: IMF; World Bank; UNESCO; WTO; WHO; ILO; UNDP; UNSD; Euromonitor; ФСТС; оценки ИЭФ.

Сползание России назад, в число развивающихся стран, наверно, уже остановлено, но сегодня, на подъеме, мы скорее приблизились к нефтедобывающим странам, чем к развитым. Это объективно закрепляет доминирование интересов крупного и нетехнологичного бизнеса. Соответственно усложняется задача создания коалиции для модернизации (ради инноваций). Очевидно, что мощь российского бизнеса опирается на крупные компании, законы и институты страны, которые подстраиваются под их фактические интересы. Инновационный сектор мал, растерял кадры (особенно молодые) и влияние. Его интересы недостаточно представлены в органах исполнительной и законодательной ветвей власти, а следовательно, и в системе налогообложения и административном регулировании.

Ресурсы и бизнес — коалиции для модернизации

Сегодня становится крайне актуальной задача выработки стратегии, увязывающей цели развития страны и ее возможности. Траектория развития национальной экономики, ее конкурентные преимущества и недостатки могут быть связаны с наличием и использованием (или отсутствием и неиспользованием) нескольких видов ресурсов. Приведем примерный их перечень.

1. Материальные и инфраструктурные ресурсы (географические: размеры, местоположение, климат; природные; промышленные активы; материальная инфраструктура; инфраструктура науки, образования, культуры и пр.).

2. Финансовые ресурсы (населения, бизнеса, государства).

3. Человеческий капитал (демографическая ситуация и здоровье населения; состояние трудовых ресурсов; предпринимательство; экономическое неравенство).

4. Базовые институты — основные права и свободы (институты спецификации и защиты прав собственности; судебная система).

5. Институты государственного управления (качество бюджетного процесса; налоговое администрирование; административные барьеры; система организации органов власти; коррупция; институты развития регионов, экологической и научно-промышленной политики).

6. Корпоративная структура, конкурентоспособность и целеполагание российских компаний; эффективность контроля и управления; стратегии внешнего и внутреннего развития — реинвестирование; позиции отечественных компаний в мире.

Наиболее благоприятная ситуация в России складывается в области природных ресурсов и финансовых ресурсов государства. Кроме того, наша страна располагает существенными инфраструктурными ресурсами, однако данный задел создан еще во времена СССР, и практически вся инфраструктура (за исключением построенной в 2000-е годы) к настоящему времени в значительной мере изношена. В целом положительно оценивается состояние российского бизнеса, стратегическая политика которого (при наличии адекватной институциональной среды) может потенциально выступать в качестве одного из источников

конкурентных преимуществ страны. Вместе с тем существует немало сложных проблем, связанных с состоянием человеческого капитала и уровнем развития институциональной среды — как базовых институтов защиты прав собственности, так и институтов управления.

Эффективность использования ресурсов определяется характером действующих государственных институтов развития и частных стимулов, возможностями их координации и увязки в единую стратегию. Слабость соответствующих российских институтов очевидна уже потому, что до настоящего времени Россия остается, пожалуй, единственной крупной страной, не имеющей долгосрочной стратегии развития⁵. Без такой стратегии и формирования институтов, ориентированных не столько на поддержание роста вообще, сколько на модернизацию страны в целом, эффективное использование ресурсов вряд ли возможно.

Чтобы обеспечить ускоренное развитие, большинство стран мира опирались на определенные возможности государственных институтов и меры по координации государственной экономической политики и деятельности бизнеса. Ограниченная способность нашего государства вырабатывать и реализовывать экономическую политику означает слабость этого ключевого института развития. Коррупция, например, приводит к перемещению ресурсов из сферы накопления в сферу потребления, завышению ожидаемой нормы прибыли и снижению нормы накопления в стране⁶. Конечно, и неадекватная государственная машина может перераспределять растущие нефтяные доходы, но низкое качество государственных институтов является безусловным препятствием для экономического роста, понимаемого как развитие, переход к инновациям. Полномасштабная модернизация экономики предполагает скоординированную модернизацию общества, государства и бизнеса, а не просто увеличение расходов на НИОКР со спорной эффективностью.

В нескольких предыдущих работах мы показали важность коалиций для модернизации⁷. В данном случае подчеркнем, что инновационный путь развития возможен именно в результате устойчивого и долгосрочного действия институтов. Это фактически означает способность государства и национального частного бизнеса обеспечивать всю цепочку современного развития: от здоровья и образования молодежи до ее эффективной занятости в стране для производства глобально торгуемых товаров.

Как показал проведенный анализ, с точки зрения состояния ресурсов Россия пока еще обладает чертами, объединяющими ее не только со странами — экспортёрами нефти, но и с развивающимися странами поздней волны индустриализации и даже с развитыми постиндустриальными странами. В связи с этим важен вопрос о выборе стратегии использования ресурсов и соответствующего сценария развития страны.

⁵ Разработку Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. можно приветствовать, но ее временной период очень короткий. Отраслевые стратегии уже разрабатываются до 2030 г.

⁶ См.: Григорьев Л., Овчинников М. Коррупция как препятствие модернизации (*институциональный подход*) // Вопросы экономики. 2008. № 2.

⁷ См. серию статей группы «СИГМА» в: Вопросы экономики. 2008. № 1—3.

Сценарий «Инерция», по которому страна развивалась в последние годы, ведет к тотальному доминированию сырьевого сектора и усилению действия так называемого «проклятия ресурсов». Реализация же любого активного сценария развития (попытка свернуть с инерционного пути) определяется формированием коалиций групп поддержки и противодействия.

Сценарий «Рантье» предполагает концентрацию усилий на развитии отраслей, связанных с экспортом природных ресурсов, то есть фактический отказ от инновационной активности за пределами данного сектора. При этом направления перераспределения финансовых ресурсов ограничиваются социальными и оборонными расходами, а другие сектора оказываются на «голодном пайке».

Соответственно указанный сценарий будет поддержан предприятиями, относящимися к добывающим экспортирующим отраслям (нефть, газ, металлы, лес), поскольку возрастает их переговорная сила как основного поставщика финансовых ресурсов. Кроме того, вследствие увеличения платежеспособного спроса можно ожидать, что в благоприятном положении окажутся компании отраслей, ориентированных на конечного потребителя, включая строительный комплекс, связь, частично транспорт.

Но одновременно будет ухудшаться ситуация с инфраструктурой, обострится проблема доступа к ней, а значит, проигрывает средний и малый бизнес, независимо от субгруппы, к которой он принадлежит. Кроме того, из-за отсутствия внятной инновационной политики и увеличения платежеспособного спроса, стимулирующего импорт, российская продукция будет все больше замещаться импортными товарами, что негативно скажется на отраслях, ориентированных на внутренний спрос. По мере исчерпания советского запаса неконкурентоспособной станет относительно сложная продукция российского экспорта.

Отметим, что реализация сценария «Рантье» не означает разрешения конфликта между получателями перераспределяемых финансовых средств. Очевидно, основными адресатами помощи станут бедные слои и регионы. На конфликт между различными субгруппами группы «бедные регионы» мы уже указывали в начале статьи. Аналогичные противоречия возникнут и в группе «бедные слои» — между субгруппами «бедные в богатых регионах» и «основная масса жителей бедных регионов», а также между пенсионерами и прочими субгруппами.

В результате сокращения производства в остальных отраслях возрастет нагрузка на сырьевой бизнес. Поскольку численность населения России и ее бедных слоев существенно больше, чем в «классических» странах — экспортерах нефти, в долгосрочной перспективе под бременем социальных расходов можно ожидать спада и в экспортной промышленности либо кардинального реформирования экономики и перехода к активной экономической политике по одному из двух следующих вариантов.

Стратегия «Мобилизация» предполагает фактическое воссоздание советской «треугольной экономики». Конечно, открытость экономики и отсутствие товарного субсидирования других стран позволят избежать гипертрофированного развития второго сектора (ВПК)

в ущерб гражданской промышленности и сфере услуг. Однако механизм осуществления инноваций останется прежним: за счет перераспределения финансовых ресурсов от сырьевого экспорта (либо через бюджет, либо путем создания государственных холдингов в составе экспортных и инновационных компаний, навязывания государственно-частного партнерства, формирования специальных структур типа государственных корпораций, которые могут беспрепятственно аккумулировать любые ресурсы, в том числе бюджетные) на основе советских наработок и сохранившейся инфраструктуры наращивается инновационный потенциал второго сектора. При этом «прорывные» направления назначаются директивно, без реального обсуждения с бизнесом, с ориентацией на существующие заделы, а также при ограниченном применении инструментов технологии Форсайта. Гражданские отрасли развиваются до определенного момента самостоятельно и более умеренными темпами, чем в остальных сценариях, поскольку доходы повышаются только у работников «прорывных» отраслей и направлений. В случае достижения успеха, сопоставимого с экспортом природных ресурсов, они также сталкиваются с необходимостью «сотрудничества» в инновационной сфере с отраслями второго сектора.

Реализация данного сценария, безусловно, выгодна компаниям отраслей, которые будут объявлены «прорывными». Очевидно, в их число уже попали (судя по созданию госкорпораций) авиастроение, судостроение, оборонная и атомная промышленность. В формируемые холдинги включаются и НИИ, что обеспечит поддержку сценария со стороны субгруппы научно-технической элиты. Однако перераспределение ресурсов на «прорывные» направления, как показывает практика, сопровождается перераспределением собственности, что может привести к резкому падению эффективности расходования средств. Одновременно растет нагрузка на экспортеров сырья, вынужденных вкладывать средства в развитие «прорывных» направлений и обеспечивать создание необходимой инфраструктуры, что негативно скажется на эффективности отраслей первого сектора. Среди компаний третьего сектора (гражданской промышленности) в относительно благоприятной ситуации окажутся те, кто сможет переориентировать свое производство на обслуживание компаний, работающих в приоритетных направлениях. С точки зрения региональных групп, при реализации данного сценария очевидное преимущество получают регионы «старопромышленной» субгруппы, а в проигрыше окажутся бедные регионы (за исключением случаев осуществления на их территории крупных инфраструктурных или сырьевых проектов).

Рассматриваемый сценарий предполагает «очаговую» модернизацию (с точки зрения как отраслей, так и регионов). Перераспределение ресурсов и развитие остальных отраслей по остаточному принципу приведут к их постепенной деградации. Отсутствие инновационных разработок в условиях открытой экономики означает замещение их продукции импортной и последующее угасание этих производств. Кроме того, из-за высоких доходов лиц, контролирующих денежные потоки в «прорывных» отраслях, чиновники, осуществляющие регулирование других отраслей, также будут стремиться увеличить свои доходы, что

приведет к повышению административных барьеров, а значит, ухудшению положения малого бизнеса. Иными словами, речь идет уже о консолидации позиции субгруппы «чиновники» среднего класса против его остальных подгрупп (интеллигенции и предпринимателей).

В поддержку данного сценария легко сформировать компактную коалицию с сильной переговорной силой каждого из участников, а коалиция против — большая, но не организованная. В таких условиях вероятность его осуществления резко повышается. Кроме того, он прост и понятен для субгруппы «чиновники», поскольку обеспечивает высокий уровень доходов, возможность декларирования (и частично реализации) амбициозных планов и не требует изменения стиля руководства, дополнительных ограничений на свою деятельность.

Отметим, что в отличие от предыдущего сценарий «Мобилизация» не носит катастрофического характера. Стране будет обеспечено лидерство (или, по крайней мере, достойные позиции в мире) по нескольким направлениям. Имеется немало исторических примеров того, как ускоренное развитие нескольких отраслей промышленности способствовало росту всей экономики. Однако распространение положительных эффектов каждый раз происходило благодаря созданию институтов, позволяющих осуществить их диффузию в другие отрасли экономики.

Например, благодаря защищенности прав собственности в XIX в. произошло перераспределение средств из текстильной промышленности в металлургию и машиностроение. Можно привести и обратные примеры, когда отсутствие адекватных институтов не дало возможности воспользоваться результатами реализации «прорывных» проектов. Так, из-за незащищенности прав собственности Испания, несмотря на открытие Америки и поступление в страну колоссальных средств, проиграла в глобальной конкурентной борьбе Англии, превратившись к XVIII в. во второразрядную державу.

Как следует из сказанного, «прорывные» направления не смогут автоматически, без адекватной институциональной среды, обеспечить повышение эффективности всей экономики. Между тем комплексного улучшения базовых институтов и институтов управления в данном сценарии не предполагается, поскольку это противоречит самой идее создания преференциальных условий для реализации «прорывных» проектов, выделения «стратегических» отраслей. Поэтому положительные эффекты будут ограничены лишь «своей» отраслью. Дополнительный риск возникает в связи с тем, что в отсутствие действенного контроля за расходованием средств (невозможного без реформирования институтов управления) снизится эффективность инвестиций.

Выбор мобилизационного сценария в его «тотальном» варианте не позволит достичь долгосрочных целей развития страны и может привести к дальнейшему усилению поляризации доходов и утрате человеческого капитала. Он вполне приемлем для Индии или Китая, не имеющих «наследия» в виде образованного населения. Развитие западной цивилизации доказало эффективность опоры на частную инициативу в бизнесе и инновационной деятельности — руководствуясь этим принципом, россияне показали свое умение высокопроизводительно работать в стране и за рубежом. Мобилизация может решить часть проблем, но не способна выйти за свои естественные пределы, ограничивая простор для инициативы человека как главного источника инноваций.

Действенной альтернативой мобилизационному сценарию выступает сложный с точки зрения формирования коалиции поддержки *сценарий «Модернизация»*. Суть данной стратегии состоит в проведении комплекса институциональных изменений, направленных на создание стимулов к реализации инновационных проектов на территории России. В частности, речь идет о спецификации и защите прав интеллектуальной собственности. Иными словами, имеется в виду изменение институциональной среды страны в целом. Важным преимуществом этого сценария является возможность генерировать не только технологические, но и организационные инновации, требующие более тонкой настройки стимулов.

В осуществлении указанной стратегии заинтересован малый, средний и крупный бизнес второго и третьего секторов, который в борьбе за инновации проигрывает дважды: при реализации инновационных идей в нашей стране и при столкновении с более конкурентоспособной импортной продукцией. Этот сценарий будет приветствоваться интеллектуальной элитой. Кроме того, такие проекты могут быть интересны и крупному экспортно ориентированному бизнесу, поскольку он, работая в других странах по устоявшимся правилам, явно или неявно стремится перенести цивилизованные отношения в Россию. К числу участников групп противодействия следует отнести компании, имеющие возможность стать операторами «прорывных» проектов, государственные корпорации, которые потенциально могут проиграть конкурентную борьбу более эффективному частному бизнесу, и, что может оказаться критически важным, государственных служащих, рассматривающих переход в компанию — оператора «прорывного» проекта как шаг вверх по карьерной лестнице.

Таким образом, основная сложность реализации сценария «Модернизация» состоит в том, что группы его поддержки разобщены, а незаинтересованные — сконцентрированы и обладают властными полномочиями. Фактически переход к модернизации экономики на основе полноценного инновационного развития базируется не на перераспределении ресурсов государством, а на *создании новых ресурсов иными методами и другими экономическими агентами*. Этот подход предполагает формирование условий для частных инноваций вопреки сложившейся в экономике ситуации с ресурсами, а также интересам активно действующих влиятельных групп.

Осуществление модернизации экономики, несмотря на противодействие многих объективных факторов, требует *специальных мер по построению коалиции за модернизацию*. В их число следует включить меры по защите прав интеллектуальной собственности, расширению возможностей для привлечения заемных ресурсов, а также наращиванию человеческого потенциала. Причем инвестировать в собственный человеческий капитал должно быть выгодно для граждан. Такие инвестиции призваны приносить отдачу, включая и продвижение по «лестнице» вертикальной социальной миграции (вместо эмиграции). Фактически речь идет о создании условий для возникновения новой влиятельной группы, поддерживающей модернизацию на основе инноваций. С некоторыми оговорками по своим характеристикам она максимально приближается к пониманию «среднего класса» (субгруппы верхнего слоя интеллигенции и предпринимателей).

В свою очередь, формирование среднего класса также сталкивается с объективным конфликтом интересов разных групп. Так, представители бизнеса нуждаются в защищенности прав собственности и равных условиях конкуренции с государственными компаниями; чиновники, наоборот, стремятся перераспределять финансовые ресурсы и создавать преференциальные условия для государственных компаний.

Другая возможная группа поддержки данного сценария, как ни парадоксально, — компании сырьевого сектора, заинтересованные в отсутствии принудительного перераспределения ресурсов на нужды «прорывных» проектов и создании условий для самостоятельного инвестирования. Канал передачи финансовых ресурсов для эффективных инноваций на основе стимулирования инициативы частного бизнеса и развития инновационной среды, разумеется, должен быть восстановлен. При этом возникает конкуренция с мобилизацией ресурсов посредством использования «старых» исследовательских организаций и государственных компаний, обремененных избыточной бюрократией⁸.

Для консолидации групп поддержки сценария «Модернизация» необходима система компенсаций влиятельным группам сторонников мобилизационного сценария. Применительно к государственным служащим, заинтересованным в перераспределении ресурсов, такие меры должны состоять в повышении их статуса и уровня личного благосостояния. В качестве компенсации компаниям, направления деятельности которых могли оказаться «прорывными», можно рассматривать поддержку экспорта, направленную на приближение качества их продукции к мировому уровню.

* * *

Проведенный сравнительный анализ мобилизационного и модернизационного сценариев позволяет выделить группы их поддержки и противодействия более детально, чем на уровне «аналитических» групп. На примере групп бизнеса очевиден конфликт между компаниями второго сектора и «прорывных» отраслей и крупными сырьевыми экспортными компаниями. Аналогично можно выделить несколько субгрупп в «аналитической» группе «средний класс», имеющих разные предпочтения относительно модернизации и мобилизации. Отметим, что активная поддержка одного сценария развития не означает автоматически резкого неприятия другого.

В данной статье не указан точный алгоритм выбора пути перехода к инновационному развитию экономики. Остался нерешенным ряд вопросов, связанных как с набором конкретных мер, так и со способами выделения субгрупп, исследования их взаимодействия, формирования коалиций и компенсаций. Эти вопросы предполагается рассмотреть в дальнейших исследованиях группы «СИГМА».

⁸ Проблема передачи больших средств старым исследовательским структурам состоит в том, что часть из них утратила свои научные школы и продуктивные мощности, о чем справедливо говорят ведущие ученые страны. Тем более «закачка» бюджетных ресурсов без селекции сильнейших приведет к реализации проблемы «безбилетника»: ресурсы получают все, отдачу дадут немногие.