

УДК 330.08

США: «КРЕАТИВНЫЕ РЕТРОГРАДЫ» ПРОТИВ «ИНИЦИАТИВНЫХ НОВАТОРОВ»

© 2014 г. **А. Князев, Е.А. Роговский***

Институт США и Канады РАН, Москва

В своих обеих инаугурационных речах Барак Обама призывал преодолеть финансовый кризис, ускорив инновационное развитие Америки. Однако этому плану противостоят так называемые «креативные ретрограды», делающие ставку на крупный бизнес, наращивание государственного долга страны и продолжения глобализации. И пока что «ретрограды» явно выигрывают у «инициативных новаторов», пытающихся провести инновационные реформы в сфере реальной экономики.

Ключевые слова: *преодоление финансового кризиса, финансовые инновации США, призыв Б. Обамы к инновационному развитию, «креативные ретрограды» vs. «инициативные новаторы».*

В последние полтора десятка лет в российском обществе настойчиво формируется представление о том, что Россия – это «зона беззакония», а вот страны Запада, наоборот, являют собой торжество правового общества и ясных правил игры. Такое представление, однако, не просто ошибочно, – этот миф способствует распространению среди специалистов по экономической безопасности многих отечественных компаний и предприятий расслабленности и доверчивости, эти люди озабочены в основном внутренними рисками и мало задумываются о реальных опасностях, подстерегающих российских бизнесменов из-за рубежа.

А за границей ситуация очень непростая. Главной движущей силой капитализма была и остаётся конкурентная борьба в инновационной сфере^{**}. Сегодня общепризнано, что для достижения эффективного результата в любом секторе экономики, помимо собственно технических разработок необходима масса «сопутствующих» инноваций в таких специфических сферах как организационная, финансовая, информационная.

Необходимо обратить внимание на то, что в этих сферах компании применяют жёсткие методы конкурентной борьбы – в первую очередь это дезориентация конкурентов путём подмены понятий, резкого изменения мотивации, стимулов и правил игры, а также различные способы манипулирования, дискредитации, формирования «образа врага», сдерживания и прочее и прочее.

* **КНЯЗЕВ Алекс (1954–2013 гг.); РОГОВСКИЙ Евгений Александрович** – кандидат экономических наук, Руководитель Центра военно-промышленной политики ИСКРАН.
E-mail: Rogowsky@mail.ru.

** Достаточно вспомнить об «избыточной прибавочной стоимости», исследованной ещё К. Марксом.

Время на передышку и возможность произвести масштабные изменения завтра получит только тот, кто выживет сегодня. В таких условиях даже рядовой налоговый инспектор может повлиять на экономический потенциал чужой страны. Эксплуатируя ошибки и слабости человеческой натуры, он может «изъять» часть ресурсов противника, организовав их арест с помощью юридического крючкотворства.

До недавнего времени, опираясь в оценке той или иной инновации на знание тенденций развития науки и техники, экспертам, как правило, удавалось определить конкретную экономическую цель данной инновации – например, «удовлетворение потребности человека в новом продукте», «увеличение производительности оборудования» или «сбережение ресурсов при максимальной их отдаче». Но вот истинную цель (смысл) создания «альтернативных инноваций» удаётся выявить далеко не всегда. Более того, для таких инноваций традиционные экономические цели, вроде «рационализации производства», часто оказываются неадекватными, так как «альтернативные инновации» часто имеют «нетрадиционную» экономическую ориентацию.

«Специфических» инноваций становится всё больше – судя по косвенным оценкам, 90% всех инноваций на самом деле ориентированы на достижение скрытых «альтернативных» целей. Как считают некоторые эксперты, большая часть производимой в настоящее время «современной, высокотехнологичной» инновационной продукции не является жизненно необходимой. Эта продукция имеет престижный, имиджевый характер, а её цена из-за монополизации соответствующего сегмента рынка рациональным образом не обоснована, более того, часто количество такой продукции можно считать избыточным по отношению к реальному платёжеспособному спросу и даже вредным для здоровья потребителей и окружающей среды, а спрос на неё формируется не нуждами населения, а раскручивается агрессивной рекламой.

Если мировая экономика ограничилась бы производством только подобной продукции, то, по мнению экспертов, для обслуживания такого производства понадобится не более 10–15% мирового населения. Спрашивается, а кто же в этом случае будет потребителем произведённой продукции и что будут делать остальные 90% людей, оказавшихся ненужными? Отвечая на этот вопрос, некоторые комментаторы шутливо упоминают о необходимости «мирового коммунизма», при котором 10% востребованных будут работать, а остальные 90% станут получать блага в качестве социальной помощи, которую государство будет распределять за счёт средств, вычитаемых из доходов 10% работающих. Другие комментаторы, лучше знающие современные экономические проблемы, утверждают, что эти 90% будут получать заработную плату за счёт постоянно растущего государственного долга страны.

Этой точки зрения придерживаются антиглобалисты, полагающие, что такое избыточное производство является пузырьком, надутым не для решения реальных экономических проблем, а для достижения «альтернативных» целей, например, сохранения капиталов конкретных людей.

Немногочисленные неангажированные специалисты не желают включаться в гонку технических инноваций, не зная истинных целей, на достижение которых ориентирована их разработка и внедрение. Эти люди исходят из того, что, прежде чем впрягаться в работу, обязательно надо выяснить, какие именно

цели ставятся, какие проблемы решаются. И только потом подбирать под эти цели методы их достижения.

Какие же это цели и можно ли их обозначить на примере США? На этот вопрос мы и попытаемся ответить в настоящей статье. Не претендуя на истину в последней инстанции, мы исходим из предположения, что в США предпринимаются усилия по «накрутке» ВВП ради искусственного занижения пропорции государственного долга (к ВВП), что позволяет президентским администрациям добиваться санкций Конгресса на всё большее увеличение государственного долга, т.е. фактически, на дополнительную эмиссию долларов.

Эконометрические инновации

Процесс систематического совершенствования методов «подачи» (визуализации) собственных экономических «достижений» в США начался давно. Примерно с конца 2008 г. несколько европейских экономистов этот процесс заметили и стали усиленно подвергать сомнению данные официальной статистики США. В частности, они обнаружили, что если бы европейские компании и государства применяли американские методы подготовки статистической отчётности, то европейские показатели стали бы выглядеть гораздо более привлекательными. А ведь американские статистические данные принимаются на веру международным сообществом и используются для принятия решений по ключевым аспектам социально-экономической политики государств во всём мире, в частности – в отношении размеров допустимого государственного долга.

Многое о традиции искажения экономических данных можно понять из изданной в 2008 г. книги политического комментатора и бывшего советника Республиканской партии США Кевина Филлипса «Плохие деньги: бессовестное финансирование, неудачная политика и глобальный кризис американского капитализма» [14]. По мнению автора этой книги, статистикой в США манипулируют на протяжении последнего полувека, поскольку без такого рода подтасовок американский бизнес никак не смог бы одержать однозначную победу в соревновании с «социалистическим лагерем». Многие из утверждений о превосходстве англо-американского капитализма, согласно Филлипсу, базировались на статистической лжи и не соответствовали картине «Золотого века». В течение десятилетий «холодной войны» Америка хвалилась точностью своей статистики, а данные об экономике стран «социалистического лагеря» просто осмеивала. Сегодня же в ходе тяжёлого затяжного кризиса, по утверждению Филлипса, «Америке нужна ложь, чтобы самой удержаться на плаву». В поддержку этого тезиса выступил и итальянский социолог Франко Ферраротти, который заявил, что «ложь в условиях кризиса – это не преступление, а жизненная необходимость» [10].

Исследование вопроса о росте ВВП США до крайности осложнено, во-первых, тем, что в настоящее время, строго говоря, речь идёт не столько о создании новой добавленной стоимости и укреплении прочности «фундамента» американской экономики, сколько об увеличении объёма услуг по «перераспределению ранее накопленных ценностей»*, и во-вторых, о прямой заинтере-

* Впервые объём финансовых услуг («Финансы и страхование» + «Сделки с недвижимостью») превысил объём выпуска обрабатывающей промышленности США в 1986 г. – тогда их вклады в ВВП составили 17,8% и 17,2% соответственно.

сованности бизнеса в «латании дыр» государственного бюджета с помощью наращивании государственного долга – ведь чем больше ВВП, тем больше можно взять в долг! Размер государственного долга обычно «нормируется» по отношению к объёму ВВП, поскольку с традиционной экономической точки зрения показатель произведённого ВВП характеризует объём товарной массы и, соответственно, объём денежных средств, необходимых для реализации этой массы товаров. Если имеющейся денежной массы недостаточно, государство эмитирует новые деньги (как бы в долг)*.

Факт: по данным Бюро экономического анализа американского Министерства торговли, ВВП США в течении трёх лет, с 2008 по 2010 г., оставался практически на одном уровне. Тем не менее, за это время капитализация рынка США повысилась почти в 1,5 раза. Об этом говорят данные таблицы:

Таблица

Капитализация рынка и государственный долг США

Годы	2008 г.	2009 г.	2010 г.
ВВП (GDP) США	14 546,7	14 564,1	15 231,7
Капитализация рынка, % ВВП	82,5	108,5	118,9
Государственный долг, % ВВП	69,5	85,2	93,2
Опережение капитализации, % ВВП	13,0	23,3	25,7

<http://www.forecasts.org/data/data/GDP.htm>

Откуда были взяты деньги на такой рост капитализации? Прежде всего за счёт наращивания государственного (федерального) долга. В 2008 г. этот долг соответствовал 69,5% ВВП, в 2009 – 85,2%, в 2010 – 93,2%, в 2011 – 98,7%, а вот в 2012 г. вырос до 15,6 трлн. долл. и его отношение к ВВП составило 104,8% (см. график ниже), что явно многовато для мирного времени.

Можно утверждать, что в настоящее время ВВП США не столько производится, сколько формируется, и публикуемая оценка ВВП фактически становится источником денежных средств, а потому выбор применяемой методики расчёта этого показателя неминуемо приобретает политическую окраску. Как видно по верхней правой части приведённого графика, в 2012 г. США должны были выйти на «режим военной экономики», а экономика должна была оказаться в «зоне красных чернил» (когда расходы больше доходов, т.е. рост государственного долга должен опередить рост ВВП).

Экономика США, испытывающая с кризиса 2008 г., серьёзные трудности, ориентируется на максимально возможную оценку ВВП и прежде всего на всемерное увеличение объёма нересурсоёмких услуг, главными из которых являются финансовые, объём которых растёт, опережая увеличение массы

* По нашему мнению, «логику нормирования» размеров государственного долга к объёму текущего ВВП (за соответствующий год) можно было бы считать в какой-то мере оправданной, если бы речь шла о замкнутой национальной экономике. Но в современной глобализованной экономике государственные долги сами становятся товарами и постоянно присутствуют на международных финансовых рынках. В таких условиях эмиссия денег за счёт увеличения государственного долга в общем случае не может решить проблему дефицита платёжных средств, необходимых для реализации имеющейся массы товаров, поскольку эта масса моментально возрастает на величину вброшенных в экономику новых денег. Это означает, что в глобализованной экономике «логика нормирования» размеров государственного долга должна быть более сложной и учитывать такие, например, специфические факторы, как изменение скорости обращения платёжных средств.

Рисунок. Динамика государственного долга США, % ВВП США



The 2012 Long-Term Budget Outlook
 (http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/06-05-Long-Term_Budget_Outlook_2.pdf).

торгуемых активов и не требует ни дополнительных складов, ни дополнительных перевозок. Факты подтверждают, что за последние 20 лет ВВП США регулярно наращивался путём расширения сферы финансовых услуг, в первую очередь путём «производства долгов» как активов, пользующихся спросом у зарубежных инвесторов.

«Чисто американский» рецепт стимулирования роста современной экономики сводится к усиленному привлечению чужих активов и чужого капитала! Этому рецепту полностью соответствует показанный в таблице опережающий рост капитализации американской экономики, что происходит за счёт искусственного раскручивания рынка с помощью многократной перепродажи «неосязаемых» активов. Проблема, признанная и на официальном уровне, состоит в том, что попытки оценить стоимость нематериальных активов с помощью традиционных, сложившихся в XX веке инструментов подсчёта ВВП во многом оказались неудачными, потому что действующие методики расчёта индексов официальной статистики составлены таким образом, что оценить изменения в показателях неосязаемых активов практически невозможно.

Чтобы выйти из положения, американские статистики изменили правила учёта «неосязаемых ценностей». В частности, правительство США приветствовало манипуляции со статистикой и бухгалтерской отчётностью. В качестве примера можно назвать развёрнутую в США в 2009 г. бухгалтерскую инновацию, связанную с капитализацией государственных расходов в социальной и научно-технической сферах*. Сомнения в том, что с 2008 г. ВВП США искусственно завышался, появились сегодня и у европейских специалистов [8]. Такие сомнения, очевидно, подрывают доверие к бравурным заявлениям американских «экспертов» о завершении финансового кризиса [12].

США – «питомник» финансовых инноваций

Соединённые Штаты уже давно «увлекаются» инновациями в сфере финансово-экономической деятельности. Самой удачной их них следует считать

* Судя по косвенным сведениям, расходы на создание нематериальных активов капитализируются в ВВП США начиная с 1999 года.

придание национальной валюте – доллару – статуса мировой резервной валюты (с правом неограниченного использования печатного станка). Именно эта глобальная инновационная идея во многом определила успех послевоенного развития Америки, в том числе рейганомии и информационно-компьютерных проектов Клинтона – Гора.

Но на фоне провала других «финансовых инноваций», ставших причинами недавнего мирового экономического кризиса, например распространения «деривативов», сегодня возникла острая необходимость в обозначении новых масштабных инновационных реформ.

В сентябре 2009 г. Б. Обама предложил стратегию преодоления кризиса путём инновационного развития США. Если принять этот план за «руководство к действию», то его критиков условно можно развести по двум полюсам.

Первые, назовём их **«креативными ретроградами»**, делают ставку на крупный бизнес и на преодоление финансового кризиса путём дальнейшего наращивания государственного долга страны и продолжения тенденций глобализации, сформировавшихся в последней четверти XX века. Они пытаются обеспечить себе прежний уровень жизни, с помощью старых виртуально-финансовых трюков, практически ничего не меняя в реальной экономике США, кроме декоративного обновления её фасада. Другие, которых можно назвать **«инициативными новаторами»**, считают нужным перенести центр тяжести инновационных реформ из чисто финансовой сферы в сферу реальной экономики; они ориентируются на поддержку среднего класса и хотят соответствующим образом структурно изменить страну [11].

«Креативные ретрограды» выше всего ставят интересы крупного бизнеса, не стремятся к радикальным структурным преобразованиям экономики и выступают за максимальное ограничение вмешательства государства в экономику, за ограничение налогов на корпорации, а также за продолжение политики наращивания государственного долга.

«Ретрограды» стремятся положить в основу масштабной ревизии системы национальных счетов США не только инновационный расчёт «неосязаемых» ценностей, но и другие бухгалтерские инновации. Их суть состоит в том, чтобы расходы государственного бюджета США на образование, здравоохранение и прочие составляющие социальной сферы (в том числе на социально значимую недвижимость, научные разработки, компьютерные программы, интеллектуальную собственность, «человеческий» капитал, раскрутку американских брендов и т.д. и т.п.) не списывались, а продолжали учитываться в бухгалтерских книгах как некий капитал, инвестированный в создание новых нематериальных «ценностей». При этом предлагается, что новые «ценности» являются ликвидными (имеют прогнозируемую доходность), иначе говоря, обладают новой стоимостью и могут быть реализованы (проданы) на свободном рынке, а потому их можно использовать в качестве залога под выпуск новых ценных бумаг (денег) и таким образом наращивать государственный долг.

Как показали последние статистические исследования, в современной постиндустриальной экономике США объём инвестиций в неосязаемые нематериальные «ценности» систематически превышает традиционные капитальные вложения в осязаемые основные фонды (строительство заводов и объектов инфраструктуры, машины, оборудование, увеличение товарно-сырьевых запасов). Это колоссальные средства, которые могут очень существенно повлиять

на представляемую обществу макроэкономическую ситуацию, а таким образом и на биржевую конъюнктуру.

Для успеха этой операции проводится разъяснительная работа с экономистами и статистиками всего мира с целью ознакомления их с новой трактовкой экономического содержания «неосязаемых ценностей» (как ликвидных активов), а также ролью этих ценностей в оценке финансового состояния корпораций и экономики в целом. Государственные учреждения США, проводя политику поощрения частных вложений в неосязаемые активы (как более эффективные, по сравнению с традиционными инвестициями) должны предоставлять инвесторам информацию, стимулирующую вложение в такие активы и своих, и чужих средств. Кроме того, на фоне реального спада экономики страны Бюро экономического анализа и правительственные структуры США закрывают глаза на многочисленные «бухгалтерские инновации» корпораций, которые, используя момент, систематически завышают стоимость своих нематериальных активов, неправомерно относя к расходам на их создание иные виды своих расходов*. При этом, оправдывая резкий рост стоимости нематериальных активов, «креативные ретрограды», как и 50 лет назад, внушают инвесторам, что сделанные сегодня вложения американских компаний в интеллектуальную собственность когда-нибудь обязательно принесут огромные дивиденды.

Ещё один «ход» некоторые американские экономисты сделали, заявив, что ВВП и прочие традиционные показатели экономического роста уже потеряли свою значимость и что главной является капитализация «вложений в человека» [5]. Поэтому новейшая методология расчета индекса ВВП должна учитывать «импорт человеческого капитала».

Упрощённое содержание этой новейшей методологии, как нам представляется, сводится к тому, что значимые финансовые средства других стран, израсходованные ими на образование специалистов-иммигрантов, приезжающих в США на постоянное или временное жительство, предлагается засчитывать как добавку к ВВП США. Дело в том, что сегодня 24% молодых учёных в США – иммигранты. Среди тех, кто имеет докторскую или иную степень, граждан иностранного происхождения ещё больше – 43%. Особенно много учёных-иммигрантов в области математики, компьютерных технологий, физики, биологии, т.е. тех специальностей, где издержки на подготовку специалистов особенно велики [15]. Большинство въезжающих в США людей – это люди трудоспособного возраста, примерно треть из них получили высшее образование у себя на родине. В США подсчитали, что в среднем начальное и среднее образование обходится в 100 тыс. долл., а высшее образование – ещё в 100 тысяч. Таким образом, вклад «импортированного человеческого капитала» в ВВП США равен стоимости среднего образования + стоимости высшего образования + заработной плате иммигрантов, В сумме получается прибавка к ВВП в несколько сот миллиардов долларов.

Судя по сведениям, которыми располагали американские учёные, начиная с 2013 г. перечень нематериальных активов, включаемых в ВВП США для «накручивания» показателей роста экономики, планировалось расширить ещё

* Обратной стороной этих «бухгалтерских инноваций» стало воровство американских чиновников на капитализации прочих расходов. В результате, согласно официальным отчётам в США большая часть денег, предназначенных на инновации в 2012 г. была разворована или использована не по назначению.

больше, в том числе за счёт параметров экологии, стандартов образования, медицины и прочих статей [4]. Конечно, по-новому посчитанный ВВП США окажется несопоставимым ни с зарубежными показателями, ни с данными прошлых лет. Но это не так важно, главное – это демонстрация процветания Америки. А для решения такой задачи возможен даже полный отказ от измерения ВВП и переход на индексирование достигнутого уровня «удовлетворённости населения условиями своего существования» или «счастья населения» (где счастье понимается как совокупность элементов нематериального благосостояния, измеряемых такими же способами, как и иные экономические нематериальные активы) [17]. Такого рода «креативные показатели» предлагаются в докладе «За пределами ВВП: необходимость новых измерений прогресса», подготовленном в Центре изучения долгосрочного будущего Бостонского университета [7].

Резюмируя позицию «креативных ретроградов» можно отметить, что намеченные бухгалтерско-статистические инновации в сфере расчётов интегральных экономических показателей деятельности как корпораций, так и государства, позволяют решить весьма специфическую задачу, а именно значительно улучшить статистическое отображение общей картины экономики страны. В противостоянии подобным инновационным индексам любые традиционные потуги будут напрасны: очевидно, что самые высокие оценки кредитоспособности всегда будут присуждаться той стране, которая сможет лучше себя представить. Ресурсодобывающие страны с традиционно высоким ВВП по новым правилам будут в один миг отброшены на задворки цивилизованного мира из-за низких оценок «качества жизни местного населения» или его «недостаточно активной интеллектуальной деятельности».

Бухгалтерские инновации дополняются тонкой работой по созданию нового образа врага, стоящего на пути развития Америки: для креативных ретроградов это «плохие парни» из ресурсодобывающих стран, не желающие торговать за доллары, а также не желающие держать свои доллары в американских ценных бумагах.

«Креативным ретрографам» противостоят «инициативные новаторы», ратующие за изменение экономического и общественного устройства США, а также за изменение распределения доходов между различными слоями общества.

В январе 2013 г. президент США Барак Обама выступил со второй своей инаугурационной речью, в которой выдвинул идею, что для выхода из экономического кризиса страна должна начать формировать своё будущее упорным трудом и инновациями, ибо именно инновации позволят стать ещё сильнее не только, чтобы успешно конкурировать в мире, но и чтобы избежать циклов, когда экономический бум сменяется экономическим крахом.

Это, однако, противоречит экономической теории: капитализма без циклов не бывает. Обама же хочет добиться бескризисного развития, предлагая регулируемый «умный» капитализм, хотя это не более чем утопия, ведь законов цикличности развития капиталистической экономики пока еще никто не отменить не смог. Анализ новаторского плана Обамы показывает, что он является скорее призывом, чем глубоко продуманной программой. Правда, в США хорошо помнят успешный опыт 1990-х годов, когда администрация Клинтона вместе с тогдашним шефом ФРС Гринспеном смогли обеспечить стране устойчивое развитие в течение самого длительного периода времени. Поэтому новая инициатива президента всколыхнула общественное мнение Соединённых Штатов.

В плане Обамы можно выделить следующие важнейшие векторы:

1) Активная энергетическая политика, направленная на распространение в США эффективных энергетических технологий (в том числе добычи нефти и сланцевого природного газа) [21].

2) Активная промышленная политика, направленная на создание в США новых рабочих мест за счёт частичной «деглобализации» американской обрабатывающей промышленности (преодоления её чрезмерной «офшоризации»). Но смогут ли США начать так называемые процессы «ре-шоринга» и хоть в какой-то существенной части вернуть из-за рубежа свою обрабатывающую промышленность [18]?

3) Активная налоговая политика, направленная на борьбу со «стадно-офшорным» менталитетом частного капитала, который открыто использует схемы налоговой оптимизации [19].

Сами «инициативные новаторы» указывают на необходимость серьёзной ревизии плана Обамы. По их мнению, современная американская экономическая политика должна опираться на передовые идеи о новой форме общественных экономических отношений, которые будут тесно связаны с инновациями и на этой основе востребованы как передовые не только для США, но и во всем мире. В нынешних же условиях «инициативные новаторы» не видят практического смысла инвестировать в научные разработки, поскольку:

– во-первых, антикризисный план администрации Обамы предусматривает прогрессивное повышение налогов на крупный бизнес;

– во-вторых, молодёжь не видит смысла оплачивать получение высшего образования и тяжело трудиться, так как одной из целей администрации Обамы по преодолению кризисных последствий является введение уравнительного распределения доходов;

– в-третьих, в сфере юридического оформления результатов НИОКР явно доминируют интересы крупных корпораций, а потому перед тем, как предпринимать в США что-то новое, необходимо провести финансовую реформу, которая обуздает «власть креативных ретроградов», представляющих интересы крупных корпораций в юридической сфере.

На последнем тезисе стоит остановиться особо. В самом деле, в настоящее время каждый, кто знаком с понятием «интеллектуальная собственность», знает, что это не только дорогой товар, собственность на который нуждается в специальной регистрации и может быть оспорена в судебном порядке, но и очень «сложный товар», право распоряжения (использования) которым очень часто пересматривается в ходе реализации сложных корпоративных сделок. Более того, в США широко известно множество случаев, когда захват той или иной интеллектуальной собственности становился основной, хотя и теневой, целью жестоких корпоративных поглощений.

Все, кто занимается бизнесом в США, хорошо знают, что в этой области становится всё больше возможностей для предъявления претензий, а также судебных разбирательств по искам, связанным с корпоративными сделками, и что здесь с очень большой вероятностью мишенью может стать практически любая компания. В мире технологий и технических новшеств судебные разбирательства стали обычным делом. Каждый раз, после того как некой компании удастся сделать технологический рывок, ей, для того чтобы закрепиться на достигнутом рубеже и элементарно выжить, приходится нанимать целую ар-

мию юристов (причём их количество зачастую превышает численность инженерного персонала компании).

Оформление патентов стоит слишком дорого, однако обладание ими зачастую эфемерно. Слишком часто возникают протесты, встречные иски и судебные процессы, которые, по сути, представляют собой скрытый налог на инновации, который отбирают себе юристы.

Сегодня в США выиграть судебный процесс по иску на право собственности на серьёзную инновацию способна только большая команда высококвалифицированных юристов, нанять которую не может себе позволить не только никакая малая, но даже не каждая средняя фирма-стартап. Только мощная профи-команда сможет собрать недоступную для конкурентов эксклюзивную правовую и финансовую информацию и на её основании оспорить права собственности практически на любую разработку, имеющую перспективы на международном рынке. Поэтому, подавляющее большинство многообещающих разработок, как правило, достаётся крупным компаниям, использующим в судебных процессах своё организационное, информационное и финансовое преобладание. В современной Америке по-настоящему эффективные инновации в ходе судебных разбирательств зачастую просто «убиваются». Поэтому авторы любой перспективной разработки пытаются сбыть её какой-либо крупной корпорации как можно быстрее (пока эту разработку не украли).

Уместно также отметить, что бухгалтеры и руководители венчурных фирм обязаны в настоящее время оценивать свои инвестиции в «нематериальные активы» исходя из оценки их рыночной цены, что чрезвычайно сложно из-за трудностей точной классификации нового актива, его правильного сопоставления с существующими аналогами, определения его сферы спроса (использования) и т.д. Всё это повышает издержки и снижает эффективность инноваций.

Парадокс Солоу

Такая ситуация очень напоминает известный «парадокс Солоу», затрагивающий внедрение компьютеров в США. Этот известный американский экономист – лауреат Нобелевской премии по экономике 1987 г. – обратил внимание на то, что статистика не зарегистрировала масштабного экономического эффекта от внедрения компьютеров (инвестиции не окупались, затраченные средства не возвращались) [20]. Солоу ещё в конце 1980-х годов заметил, что показатели экономической статистики (в частности, данные о росте производительности труда) не отражают эффективность применения информационных технологий. Именно эта оценка влияния распространения ИТ-технологий на экономику и называется «парадоксом Солоу».

Свой вывод Р. Солоу обосновал статистическими данными, характеризующими итоги распространения компьютеров в США в 1980-х годах (т.е. ещё до распространения Интернета). Его оригинальная формулировка проста: «Признаки наступления компьютерной эпохи видны везде, кроме статистики производительности» [20], или другими словами: инвестиции в компьютеризацию производства в целом не привели к значительному увеличению прибыли или улучшению производительности труда.

Среди объяснений этого парадокса наиболее убедительным нам представляется следующее. Первоначально инвестиции в компьютерную технику концентрировались на автоматизации рутинных задач. Компаниям казалась при-

влекательной идея сэкономить средства на замещении «живых» сотрудников (например, бухгалтеров), оплата которых непрерывно возрастала, компьютерами, стоимость которых стремительно падала. Так, уровень цен напольных офисных мейнфреймов с 1993 г. до 2001 г. упал в 4 раза (до 25,4%), а цены персональных компьютеров – почти в 20 раз (до 5,9%). По расчётам Дж.Б. Делонга, за 30-летний период 1970–1990-х годов цена компьютеров равной производительности понизилась более чем в 10 000 раз [9].

В этот же период согласно данным официальной статистики, прибыли от автоматизации рутинных офисных задач составляли от 80 до 400 млрд. долл. в год. Однако эти 400 млрд. долл. сэкономленных денег составили едва ли половину расходов корпорации на то, чтобы эти компьютеры обслуживать. За 17 лет (с 1983 до 2000 г.) число специалистов и менеджеров, которых пришлось нанять для обслуживания компьютеров, увеличилось на 17,3 млн. человек, – то есть общее количество «живых» сотрудников не только не уменьшилось, но даже увеличилось на 74% [2]!

Более того, многие офисные работники быстро наработывали необходимые компьютерные навыки и переходили в более высокооплачиваемую категорию сотрудников. Доля фонда заработной платы, связанная с содержанием сотрудников, обслуживающих компьютеры и работающих на них, постоянно возрастала и составила в 2001 г. 68% суммарного фонда зарплаты. Если сравнивать с прежними данными, то можно заключить, что на уровне предприятий практически никакой экономии не было, поскольку расходы на зарплаты и бонусы новых специалистов возросли на 84–160%.

Теперь для работы в офисе оказались нужны не просто сотрудники, а компьютерно грамотные сотрудники, способные управляться не только с «железной» техникой, но и с программным обеспечением, сложность которого постоянно возрастала. Кроме того, нужны были профессионалы для обслуживания этой техники. Иначе говоря, простой пользователь на рабочем месте был заменен более квалифицированным, которому надо было больше платить, не говоря уж о том, что приходилось ещё платить за обслуживание всего парка компьютерной техники. В результате обещанная экономическая эффективность от внедрения компьютеров оказалась отрицательной, – и сэкономить на оплате труда «живых» сотрудников не удалось.

Средняя стоимость «компьютерных» работников и их доля в общих затратах росли слишком быстро. Более того, оказалось, что хотя 90% менеджеров пользовались компьютерами, многие из них не умели делать это эффективно, что приводило к перерасходу времени, затрачиваемого на выполнение той или иной производственной функции и, следовательно, к её «удорожанию» [6]. По некоторым оценкам, на выполнение необходимых задач с помощью компьютеров требовалось на миллион работников больше, чем на выполнение тех же самых задач без компьютеров. Причём задачи эти выполнялись теперь сотрудниками, имеющими примерно вдвое большую зарплату, что красноречиво демонстрирует экономическую подоплеку «парадокса Солоу».

Достижение высокой интегральной эффективности инновации во многих случаях зависит также не столько от эффективности новой разработки, сколько от юридических возможностей её применения. Такая ситуация часто возникает в отношении применения уже внедрённых эффективных стандартных модулей при разработке новых сложных программ. Если в СССР для решения подобного вопроса было достаточно решения директивных органов, то в США в таких

случаях возникает сложнейшая проблема: либо легально или полулегально за-получить права собственности на необходимый модуль, либо разрабатывать его с нуля самостоятельно. Нарастающая масса такого рода проблем и порождает опережающую потребность в юристах – «инновации удушаются».

Экономическая эффективность венчурных предприятий

Получается, что сегодня гигантские корпорации являются не столько генераторами инноваций, сколько генераторами альтернативных – зачастую своекорыстных – целей их применения, в том числе для перепродажи, для использования в корпоративных преобразованиях, для выпуска ненужной продукции и проч. Малые и средние предприятия могут поспособствовать развитию страны в гораздо большей степени. Последний отчёт Национальной ассоциации венчурных (инновационных) предприятий говорит о важности небольших компаний в макроэкономике США.

В венчурных компаниях в 2008 г. работало свыше 12 млн. американцев. Доходы этих компаний составили в 2008 г. 2,9 трлн. долл., или 21% ВВП США. И при этом рост доходов и занятости в венчурных компаниях очень существенно превышает темпы увеличения доходов и занятости в традиционных компаниях. В отличие от гигантов американской экономики венчурные фирмы не стоили американским налогоплательщикам ни цента и не просили финансовой помощи для преодоления кризиса. И при этом рабочие места, создаваемые венчурными фирмами в сфере инноваций, не уходят за рубеж, а наоборот, привлекают в Америку на постоянное жительство лучшие «умы» со всего мира.

Критики плана Обамы обращают внимание на следующие существенные противоречия:

В первую очередь, назрела необходимость отменить жёсткое регулирование инновационного бизнеса, введённое в начале XXI века в связи с мошенничеством и банкротством компаний «Энрон» (*Enron*) и «Уорлдком» (*Worldcom*). Это регулирование значительно затрудняет венчурным фирмам доступ к средствам частных инвесторов, из-за чего многие венчурные фирмы прекратили своё существование, а предприниматели свернули в США перспективные инновационные проекты: многие из них вывели бизнес из США и переехали в Европу или Азию. Но жёсткие финансовые условия, в которых в настоящее время оказалась администрация Обамы, не позволяют ей ослаблять меры финансового контроля.

Меры налоговой политики Обамы безусловно изменяют правила международного налогообложения таким образом, что иностранные компании, в первую очередь высокотехнологичные, будут вынуждены покинуть территорию США в поисках благоприятного налогового климата за рубежом. В этом контексте на фоне раздачи огромной помощи лопнувшим банкам весьма странно, что налоговые скидки на научно-исследовательские работы в пакет стимулирования экономики не вошли.

Мировой финансовый кризис побудил страны Запада прибегнуть к законам мобилизационной экономики и объявить войну офшорам. Причём особенно энергичные меры наметила в этой области администрация Обамы, которая считает ужесточение протекционистской политики в области налогообложения одним из путей выхода страны из глубокого финансово-экономического кризи-

са. Новые, революционные принципы налогового резидентства США ввели уже в 2009 г., сразу после прихода в Белый дом администрации Обамы.

Денег сейчас остро не хватает всей социальной сфере США – с одной стороны, в современной Америке, страдающей от огромного бюджетного дефицита, к вышедшей на пенсию массе беби-бумеров 1960-х годов добавились многочисленные клиенты государственных медицинских, продовольственных и прочих программ, обеспечившие переизбрание Б. Обамы на пост президента. К тому же, американский бизнес уже более двух десятилетий последовательно занимается не только сокращением налоговой базы путём вывода производственного потенциала за рубеж, но и всемерным сокращением своих налоговых выплат. Да и зарубежные инвесторы уже не так охотно одалживают Америке свои деньги.

Сказанное позволяет предположить, что наполнение государственной казны США всё сильнее зависит от усилий налоговых органов и американской Фемиды, которая всё чаще бросает свой взор за рубеж. Похоже на то, что Америка пересматривает принципы налогового резидентства и готова вместе с основными гуманитарными ценностями распространить по всему миру обязанность платить налоги в казну США.

Чем всё это грозит российскому бизнесу и его бенефициарам?

В первую очередь отечественный бизнес должен быть готов не просто к обострению конкуренции из-за вступления России в ВТО, но также и к тому, что против него впервые в истории могут быть применены весьма специфические правовые методы, используемые в торговых и валютных войнах. Используя лексику первого зампреда Банка РФ Алексея Улюкаева, можно сказать, что то, с чем теперь столкнётся российский бизнес, «это не кризис, это новая нормальность. Теперь мы с этим и будем жить» [12].

Наиболее серьёзными из таких угроз являются налоговые. В ответ на введение в России статуса «иностранный агент» в отношении финансируемых из-за рубежа некоммерческих организаций (НКО), США также могут присвоить своим российским партнёрам новый статус, назвав их не «агентами», а ещё того хуже – «резидентами», разумеется налоговыми. Фактически в круг налоговых резидентов США впервые в истории может попасть весь наш отечественный бизнес, который так или иначе соприкасается с бизнесом американским. В этом случае владельцев наших компаний для начала попросят подать декларации о доходах независимо от их территориального местонахождения. Уклоняющимся грозят международные ордера на арест с потенциальной конфискацией имущества, до которого Соединенные Штаты смогут «дотянуться» везде.

Следует иметь в виду, что налоговые резиденты США всегда были обязаны платить налоги со всего своего имущества и дохода, в том числе расположенного или полученного за границей. При этом не имеет значения, проживает налогоплательщик на территории США постоянно или нет. В 2009 г. впервые в истории юридический термин «американец» (*U.S. Person*) получил расширительное толкование и, помимо граждан и резидентов США, стал включать неграждан и нерезидентов, ведущих бизнес на американской территории. Это чрезвычайно многозначительный прецедент.

Администрирование (соблюдение) налогового законодательства всегда контролировалось в США весьма тщательно. В 2012 г., в связи появлением огромной массы новых «американских резидентов», началась масштабная реоргани-

зация Службы внутренних доходов и была введена новая программа контроля за крупными налогоплательщиками, включая иностранцев.

При большом желании под определение «американский резидент» (юридическое или физическое лицо, несущее налоговую ответственность перед американским государством) можно подвести любого гражданина любой страны. К примеру тех, кто регистрирует компанию в США; кто приедет туда в краткосрочную командировку; кто купит там квартиру для сдачи в аренду; кто, управляя там своим бизнесом, просто часто звонит в Америку; и даже кто отправил внутри России долларовой денежный перевод (юридически это можно приравнять к провозу денег через территорию США).

Более того, о любом денежном переводе, осуществлённом «американским резидентом» посредством «американского резидента» или в направлении «американского резидента», где бы он ни находился, необходимо будет извещать Службу внутренних доходов США и предоставлять туда налоговую декларацию. Это может быть использовано против многих российских компаний, зарегистрированных в офшорах, а также против отечественных компаний, имеющих среди владельцев или сотрудников американских граждан. Наказание за непредоставление данных – санкции против соответствующих офшорных юрисдикций или компаний.

Ничего... кроме санкций

Недавно по инициативе Казначейства США была введена новая отчётная форма для неграждан и нерезидентов, ведущих бизнес в США. Для них уголовная ответственность за неподачу отчётности теперь составляет 5 лет тюремного заключения за каждый отчётный год; и что особенно важно – 500 000 долларов штрафа либо изъятие 50 процентов средств со счёта фирмы или физического лица, которых налоговые органы США сочтут налоговыми резидентами.

Правительство США обязало налоговые органы собирать сведения об инвестициях американских налоговых резидентов через иностранные банки. Нераскрытие информации о факте инвестиций в США через иностранных подставных лиц считается уголовным преступлением. Всё это очень серьёзно, учитывая сложившуюся в настоящее время ситуацию практически полной информационной прозрачности российского бизнеса (в том числе офшорного) для американского правительства, которое обладает самым передовым кибероружием.

Как выяснилось, если США контролируют финансовую деятельность в офшорах, то проконтролировать все существенные инвестиционные шаги российских фирм с государственным участием достаточно просто, поскольку 95% из них имеют среди своих учредителей офшорные компании, и поскольку через офшоры совершается 9 из 10 сделок на российской бирже.

На границах США действует «режим ничейной территории до прохождения паспортного контроля», который позволяет отбирать у пассажиров любые документы и предметы без ордера на обыск. Очень часто добытые таким путём доказательства используются для обвинения по налоговым правонарушениям. Более того, в любой стране мира вас могут спровоцировать на разговор под диктофон, в котором ваши недружественные высказывания имеют шанс быть расцененными как угроза безопасности США, что ведёт к открытию американской Фемидой против вас уголовного дела.

Министерство юстиции США охотится за иностранными компаниями и гражданами, которые составляют конкуренцию американским компаниям и интересам США. Для этого применяются такие методы, как расширительное толкование законов США и искусственная привязка фирмы или физического лица к американской юрисдикции с целью суда над ними.

От офшорных юрисдикций теперь будет требоваться информация обо всех без исключения американских налоговых резидентах, имеющих интересы в офшорах. Юрисдикции, отказывающиеся в выдаче информации, будут наказаны путём запрета ведения бизнеса на территории США. Кредитные карты, выданные в несотрудничающих офшорах, запретят к использованию на территории США. Иностранные советники за пределами США, помогающие американцам уклоняться от налогов, станут объектами преследования американского правосудия. Таковы тенденции, обозначенные в рабочих документах.

Уже имели место случаи уголовного преследования наших соотечественников – арест в Швейцарии по запросу США бывшего главы Минатома Евгения Адамова, арест в США госсекретаря Союза России и Беларуси Павла Бородина. Другие примеры – замораживание счетов и арест недвижимости ливийского лидера Каддафи, а ещё раньше – замораживание счетов Саддама Хусейна.

Можно ожидать, что американские налоговики будут «зубами выгрызать» деньги из должников, что при ведении любой международной деятельности придётся тщательно сверять свои действия с законодательством США, что на российских бизнесменах очень хотела бы заработать огромная армия американских юристов.

Вывод. Если ваш бизнес где-то конкурирует с американскими интересами, если в числе персонала или подрядчиков есть граждане США, если учредители, бенефициары или руководящие работники фирмы имеют финансовые интересы в США или проживающих там членов семьи, если вы производите расчёты в долларах, будьте готовы, что к вам однажды постучит американский налоговый инспектор. Виктор Бут уже попал под эту колесницу американского правосудия, и пока все усилия российского государства вытащить его оказались тщетными.

Таковы тяжёлые шаги современной глобализации, столкнувшейся с рукотворным финансово-экономическим кризисом.

В этой удручающей ситуации, безусловно, правильной и весьма своевременной выглядит инициатива по созданию в течение 2013 г. при силовых министерствах Российской Федерации специальных штабов (отделов по защите бизнесменов), оперативно реагирующих на жалобы предпринимателей [1]. Судя по сообщениям прессы, эта идея разработана в правительственном Агентстве стратегических инициатив (АСИ) совместно с президентским уполномоченным по правам предпринимателей Борисом Титовым.

Предполагается, что оперативные штабы будут созданы при МВД, Следственном комитете, Федеральной антимонопольной службе и Генпрокуратуре. Туда войдут предприниматели, представители общественных организаций, юристы и экономисты. Бизнесмены, столкнувшись с проблемами, смогут пожаловаться специалистам в соответствующие штабы. В своё время некоторые формы помощи российским бизнесменам за рубежом обсуждались в МИД, а также в МЭР РФ.

Упомянутые оперативные штабы должны готовиться к серьёзной работе, ведь ещё в 2009–2010 гг. в законодательстве США появились некоторые нова-

ции, по которым многим предпринимателям и российским чиновникам в США грозят конкретные тюремные сроки, о чём потенциальные обвиняемые не извещены и не предупреждены. Разъяснения американская сторона не даёт. Сейчас американцы явно не заинтересованы в том, чтобы зарубежные бизнесмены детально изучали и своевременно находили и применяли продвинутые «методы налоговой оптимизации» (то есть лазейки).

Список литературы

1. В силовых министерствах РФ появятся отделы по защите бизнесменов // Известия. 9.01.2013.
2. *Галкин Г.* Компьютерный парадокс Роберта Солоу (<http://www.iemag.ru/opinions/detail.php?ID=17721>).
3. *Умокаев А.* Это новая нормальность // Известия. 18.07.2012.
4. *Aizcorbe Ana M., Moylan Carol E., and Robbins Carol A.* Toward Better Measurement of Innovation and Intangibles. January 2009 BEA Briefing.
5. *Barro Robert J.* Human Capital and Economic Growth (<http://kansascityfed.org/publicat/sympos/1992/s92barro.pdf>).
6. *Baudchon H.* Une troisième révolution industrielle aux Etats-Unis // Lettre de l'OFCE. 1999. No. 187; The New Economy. E-xaggeration // Economist. 30.10.1999 (<http://www.economist.com/editorial/freeforall/current/fn8276.html>).
7. *Costanza Robert et al.* Beyond GDP: The Need of New Measures of Progress. Boston University. The Frederick Pardee Centre for the Study of the Long Range Future. 2009.
8. *Danthine Jean-Pierre.* Identifying a Bubble: Paying Attention to the Real Side! University of Lausanne and Swiss Finance Institute. 2008.
9. *DeLong J.B.* The Price of Computers Has Fallen More than Ten Thousand-Fold in a Single Generation. Berkeley, 1999.
10. *Ferrarotti Franco.* L'empatia creatrice. Potere, autorità e formazione umana. Roma: Armando Editore, 2011.
11. Full Text and Video of President Obama's 2013 State of the Union Address by Justin Green. 13.02.2013.
12. *Jarboe Ken.* 2009 3Q 2011 GDP – Advanced // The Wall Street Journal. 27.10.2011.
13. Market Capitalization. World Bank Data.
14. *Phillips Kevin.* Bad Money: Reckless Finance, Failed Politics, and the Global Crisis of American Capitalism. Penguin Books; Updated edition (March 31, 2009). 352 p.
15. Recent U.S. Economic Growth in Charts. Department of the Treasury. May 2012.
16. Report of the President, 2007.
17. *Rogers Simon.* From Cash to Contentment (www.thinkwithgoogle.com/quarterly/people/happiness-index-).
18. *Samuelson Robert J.* Can Globalization Survive 2013 (http://www.washingtonpost.com/opinions/robert-samuelson-can-globalization-survive-2013/2012/12/30/84f89dba-52b2-11e2-bf3e-76c0a789346f_story.html?wpisrc=nl_headlines).
19. *Shook John.* Reshoring / There Was a Herd Mentality to the Offshoring Says John Shook (<http://jobmarketmonitor.com/2012/12/02/>).
20. *Solow R.* We'd Better Watch Out // New York Review of Books. 12.07.1987. P. 36.
21. *Yergin Daniel.* Unconventional Oil and Gas Revolution in U.S. "Goes Beyond Energy Itself". Testimony before US House Energy and Commerce Subcommittee on Energy and Power (<http://press.ihc.com/press-release/energy-power/daniel-yergin-unconventional-oil-and-gas-revolution-us-goes-beyond-energy>).